OGÓLNOPOLSKI

TYGODNIK GOSPODARCZY

INFORMATOR PRZEDSIĘBIORCY PRYWATNEGO

SPIS RZECZY

ROK I. Nr 12. WARSZAWA 12. VI. 1949. Cena 50 zł

Z okna redakcji

W dniu 30 maja br. Rada Ministrów powzięła uchwałę ustalającą podstawowe wytyczne dla 6-letniego planu rozwoju i przebudowy gospodarczej Polski.

Uchwała ta oparta zasadniczo o tezy zatwierdzone przez Kongres Zjednoczeniowy, bierze za podstawę przewidywane wykonanie planu na rok 1949, oraz uwzględnia nowe możliwości produkcyjne, jakie stwarza ruch współzawodnictwa i nowatorstwa oraz system „O".

Z ogólnych liczb wymienionych w uchwale Rady Ministrów, można wyczuć ogromny rozmach naszego życia gospodarczego.

W okresie Planu 6-letniego globalna wartość produkcji przemysłu państwowego wzrośnie o 114 proc. Plan 6-letni — według wytycznych — przewiduje dwukrotny wzrost produkcji przemysłu lekkiego, a przede wszystkim odzieżowego, drzewnego, włókienniczego i skórzanego. W przemyśle lekkim włókiennictwo rozpocząć ma na szeroką skalę produkcję steelonu i odzieży nieprzemakalnej. Również dwukrotnie wzrośnie produkcja przemysłu spożywczo-rolnego, ze szczególnym uwzględnieniem przemysłu mięsnego, konserwowego, tłuszczowego i fermentacyjnego.

W roku 1955 przemysł motoryzacyjny wyprodukować ma 13 tys. samochodów ciężarowych, 7 tys. samochodów osobowych, 25 tys. motocykli i 11 tys. ciągników. Nastąpi trzykrotny wzrost produkcji maszyn i narzędzi rolniczych oraz nawozów azotowych i fosforowych. Cukrownie zwiększą produkcję z 620 tys. ton w roku bież. do 900 tys. ton w r. 1955.

Przemysł metalowy podejmie w okresie planu 6-letniego produkcję turbin, maszyn dla różnych gałęzi przemysłu, nowych obrabiarek, lokomotyw elektrycznych i wagonów motorowych, holowników, nowych typów maszyn rolniczych itp. Przemysł chemiczny rozpocznie produkcję streptomycyny, nowych rodzajów barwników i wielu innych produktów.

Wzrost produkcji rolniczej przewidziany jest na 45%, przy czym produkcja zwierzęca wzrośnie o 66%, roślinna o 34%. Rozwój komunikacji i transportu wyrazi się 63 procentowym wzrostem przewozu towarów i 28 procentowym—przewozów pasażerskich. Tonaż floty handlowej wzrośnie 3-krotnie. Budownictwo mieszkaniowe da w ciągu 6 lat 660 tys. nowych izb mieszkalnych.

Wreszcie ogromne zadania stawia plan 6-letni w zakresie oświaty, szkolenia, kultury, zdrowia i opieki społecznej. Dość zaznaczyć, że produkcja pomocy szkolnych będzie 4-krotnie, a wydawnictw szkolnych 3-krotnie wyższa niż w r. 1949. Liczba przedszkoli wzrośnie o 181%, a liczba uczniów w szkołach powszechnych — o 85%. Szpitalnictwo uzyska 15 tys. łóżek, a liczba ośrodków zdrowia wzrośnie blisko 3-krotnie.

Wzrost dochodu narodowego szacuje się w okresie Planu 6-letniego na 3-krotnie większy niż wynosił on w r. 1938. Zwiększony dochód narodowy umożliwi zwiększenie w tym samym stopniu nakładów inwestycyjnych, które w okresie 6 lat powinny osiągnąć olbrzymią sumę 3.800 mild. zł. Jest to suma dwukrotnie wyższa od sum wydatkowanych na wszystkie inwestycje łącznie w Polsce w ciągu 20 lat międzywojennych (1918 — 1939).

Do osiągnięcia tych imponujących celów gospodarczych konieczne jest:

a) sprawne, prawidłowe i celowe zaplanowanie, w oparciu o doświadczenia własne i krajów gospodarki planowej,

b) wykorzystanie wszystkich możliwości produkcyjnych od wielkich gigantów przemysłowych do najmniejszych warsztatów,

c) rozszerzenie zainteresowania planem na wszystkie jednostki współdziałające w jego terminowym wykonaniu.

Celem planu jest jego końcowy wynik: wzrost dochodu narodowego. Jeżeli tak postawimy zagadnienie, a tak jest ono zasadniczo stawiane, to mamy prawo oczekiwać uwzględnienia w Planie 6-letnim wszystkich form gospodarki narodowej.

Mamy prawo spodziewać się że przedsiębiorczość prywatna, którą nadzorują Izby Przemysłowo-Handlowe, znajdzie w związku z Planem 6-letnim skromne miejsce i odpowiednie zadanie, oraz, że weźmie ona na siebie odpowiedzialność za właściwe wykonanie powierzonego sobie zakresu produkcji i dystrybucji.

wlg.

Polska wystawa przemysłu w Mośkwie

Celem pokazania osiągnięć produkcyjnych i możliwości eksportowych, niektórych gałęzi naszego przemysłu odbędzie się w Moskwie w dniach od 20 sierpnia do 18 września, pierwsza polska wystawa gospodarcza.

W dwu pawilonach zajmą miejsce przemysły: włókienniczy, odzieżowy, drzewny, mineralny, spożywczy i artystyczny. Najliczniej wystawiany przemysł włókienniczy zademonstruje tkaniny bawełniane, lniane, wełniane i jedwabne, artykuły techniczne z mas plastycznych, wyroby steelonowe itp. Przemysł drzewny wystawi komplety mebli oraz artykuły gospodarstwa domowego. Przemysł mineralny — szkło stołowe, kryształy, porcelanę i ceramikę. Szczególnie duży asortyment towarów wystawi przemysł spożywczy. Przemysł artystyczny zademonstruje wyroby z drzewa, metalu, ceramiki itp.

Uzupełnieniem polskiej wystawy gospodarczej w Moskwie będą rowery, motocykle, narzędzia, przyrządy precyzyjne i naczynia metalowe.

Wystawa zapozna społeczeństwo radzieckie z osiągnięciami gospodarczymi Polski Ludowej w dziedzinie przemysłu lekkiego, przyczyniając się tym samym do dalszego zbliżenia narodu polskiego z narodami Związku Radzieckiego.

ZAGADNIENIA OGÓLNE

Jak Z. S. R. R. dba o rentowność

W Związku Radzieckim dba się o rentowność przedsiębiorstw państwowych i spółdzielczych z największą czujnością. Nic dziwnego! Dochody z przedsiębiorstw są główną podporą budżetu Z. S. R. R., dając 3/4 wpływów budżetowych i umożliwiając realizację budownictwa socjalistycznego. Czytelnika polskiego, zwłaszcza zaś przedsiębiorcę prywatnego zainteresują zapewne sposoby, przy użyciu których Związek Radziecki dba o rentowność swych przedsiębiorstw. Postaramy się sposoby te przedstawić w niniejszym artykule, przed tym jednak zanotujmy kilka potrzebnych tutaj wiadomości z zakresu ekonomiki radzieckiej:

Cena towaru w przedsiębiorstwie radzieckim składa się z 2 głównych części: a) kosztu własnego oraz b) akumulacji pieniężnej. Koszt własny, jak wszędzie na świecie, obejmuje: koszta surowców, materiałów, paliwa i energii; amortyzację zużycia majątku trwałego; płace. Natomiast akumulacja pieniężna występuje w cenie pod podwójną postacią: a) podatku obrotowego, b) dochodu przedsiębiorstwa. Dochód przedsiębiorstwa radzieckiego powstaje z różnicy między ceną towaru (z doliczeniem do niej podatku obrotowego), a kosztem własnym towaru.

Źródeł zwiększania rentowności jest kilka, mianowicie: zwiększanie rozmiarów produkcji, obniżanie kosztów własnych, zmniejszanie kosztów obrotu, podnoszenie jakości produkcji, przyśpieszanie tempa obrotu funduszami. Rozpatrzmy poszczególne sposoby wzrostu dochodowości:

a) **Zwiększanie rozmiarów produkcji.** Jest to sposób najoczywistszy, bowiem nie ulega wątpliwości, iż zwiększenie rozmiarów produkcji zwiększa odpowiednio i dochód. Nie wolno jednak forsować ilości kosztem jakości! Naruszenie planowanego asortymentu i jakości produkcji traktuje się jako szkodnictwo gospodarcze.

b) **Obniżanie kosztów własnych** odbywa się drogą zabiegów racjonalizacyjnych takich, jak: 1) mechanizacja, 2) ulepszanie metod technicznych, 3) oszczędzanie surowców, paliwa, środków pomocniczych, 4) zmniejszanie braków produkcyjnych, 5) eliminowanie postojów, 6) obniżanie wydatków administracyjnych.

c) **Zmniejszanie kosztów obrotu.** Koszty obrotów w ekonomice socjalistycznej są znacznie niższe niż w krajach kapitalistycznych. Wydatki radzieckich przedsiębiorstw przemysłowych, związane ze zbytem ich produkcji, wynoszą, zależnie od przedsiębiorstwa, 0,5 do 1% kosztów własnych produkcji. Mimo to stale mówi się o potrzebie dalszego zmniejszania kosztów obrotu.

d) **Podnoszenie jakości produkcji.** Jest rzeczą jasną, że za produkty wyższej jakości osiąga się ceny wyższe; przeto poprawianie jakości produkcji — opłaca się.

e) **Przyśpieszanie tempa obrotu funduszami** osiąga się drogą: 1) likwidowania zbytecznych zapasów, 2) przyśpieszania cyklu produkcyjnego, 3) przyspieszania wyładunków, 4) przyspieszania rozrachunku z odbiorcami.

Ustawodawstwo o podziale dochodu przedsiębiorstwa przewiduje, że podział następuje dopiero po zaspokojeniu potrzeb przedsiębiorstwa, przewidzianych przez plan. Część dochodu przeznacza się na budowę mieszkań dla robotników i urzędników przedsiębiorstwa, na organizację żłobków i przedszkoli, na kluby zakładowe, sanatoria, stadiony sportowe, na premiowanie wyróżniających się robotników, a także na udzielanie pomocy materialnej robotnikom i urzędnikom, potrzebującym pomocy. Szeroko stosowaną jest metoda zachęcania dobrych pracowników: wypłaca się im miesięczne premie za wykonanie planu produkcji przy jednoczesnej obniżce kosztów własnych (ale i przy niepogorszeniu jakości!)

Jak widzimy, ekonomika radziecka wykorzystuje osobiste, materialne pobudki dla rozwoju wytwórczości społecznej. Na podkreślenie zasługuje fakt, iż rząd Z. S. R. R. zabrania kategorycznie pokrywania z budżetu państwowego strat powstałych w poszczególnych przedsiębiorstwach. Kierownicy przedsiębiorstw, którzy na skutek złej gospodarki spowodowali takie szkody, ponoszą odpowiedzialność. Wojna spowodowała nierentowność części przedsiębiorstw radzieckich. Obecnie — powszechną, obejmującą najszersze masy pracownicze jest dążność do likwidacji nierentowności, zniesienia państwowych dotacji i wzrostu ogólnej dochodowości. Masy te uświadamiają sobie, że wzrost rentowności jest drogą do dalszego rozkwitu gospodarki i obfitszego zaopatrzenia ludności w towary. (t.)

PRZEMYSŁ I ZRZESZENIA PRZEMYSŁOWE

Kontrola przedsiębiorstw przemysłu prywatnego

Pół-serio, pół-żartem rzec można, że prąd życia gospodarczego jest trójfazowy, przechodzi bowiem przez trzy fazy: planowanie, sprawozdawczość i kontrolę. Pierwsza z tych faz polega na wytyczeniu całości pracy danego przedsiębiorstwa względnie danej branży w obranym okresie czasu oraz na ustaleniu wszystkich możliwych środków, które muszą być zastosowane dla wykonania tego planu. W drugiej fazie sprawozdawczość gromadzi i systematyzuje materiał liczbowy i t. d. w celu zdania sprawy z wykonania ustalonych planów. Wreszcie — w trzeciej fazie — kontrola jest niezbędnym uzupełnieniem dwóch pierwszych funkcji, bez niej bowiem stają się one w dużej mierze bezprzedmiotowe i dopiero w połączeniu z kontrolą nabierają wyrazu, istotnej treści i sensu.

Wybitny znawca przedmiotu, prof. Stanisław Skrzywan w swej świeżo wydanej pracy p. t. „Kontrola w przedsiębiorstwie" stwierdza, że naczelnym celem kontroli jest analiza wykonania przez przedsiębiorstwo (względnie branżę) planu działania. Dochodzi się do niej przez wykorzystanie ujętych w sprawozdaniach danych co do „rzeczywistości", dla ustalenia powodów rozbieżności pomiędzy tym co było planowane, a tym, co istotnie miało miejsce. Dzięki temu odkryte zostają słabe punkty planowania i możliwe jest jego doskonalenie na przyszłość. Plan jest układany jako dyrektywa, jako zadanie, do którego realizacji należy dążyć. Przez funkcję kontroli uzyskujemy krytyczny pogląd na rzeczywistość gospodarki przedsiębiorstwa, ujawniamy jej słabe strony, a stąd stwarzamy prawidłową, możliwie obiektywną podstawę dla wprowadzenia ulepszeń. To znaczenie kontroli dla prawidłowego stawiania zadań na przyszłość i dla ustalenia niedociągnięć gospodarki obecnej znajdować zaczyna coraz szersze zrozumienie w praktyce.

Według prof. St. Skrzywana, praktyka i teoria stosuje podział kontroli na 4 fazy:

1) **diagnoza,** t. zn. ustalenie stanu faktycznego,

2) **porównanie** stanu faktycznego ze stanem przewidywanym względnie z innymi wielkościami,

3) **ustalenie przyczyn,** które spowodowały taki, a nie inny układ stosunków, takie lub inne odchylenia „rzeczywistości" od podstawy porównań,

4) **postawienie wniosków** tworzących podstawę dla decyzji kierownictwa na przyszłość.

Przejście tych faz jest nieodłącznym warunkiem prawidłowej, całkowitej kontroli w przedsiębiorstwie.

Władze państwowe doceniają w całej pełni znaczenie kontroli, czego dowodem jest fakt zlecenia przed rokiem (18 maja 1948 r.) przez Departament Przemysłu Miejscowego b. Ministerstwa Przemysłu i Handlu Izbom Przemysłowo-Handlowym i Zrzeszeniom kontroli nad przemysłem prywatnym. Obowiązujący dzisiaj regulamin kontroli przedstawia się (w znacznym streszczeniu) następująco:

Kontrolę przeprowadzają Komisje Lustracyjne powołane przez Zarządy Zrzeszeń, zatwierdzone przez właściwą Izbę Przemysłowo-Handlową. Członkiem Komisji Lustracyjnej może być tylko osoba posiadająca bierne prawo wyborcze do władz zrzeszenia, czyli członkiem komisji może być tylko przemysłowiec, należący do zrzeszenia wyznaczającego komisję. Komisja Lustracyjna składa się z kierownika Komisji i 2-ch członków. W wypadkach szczególnej wagi skład Komisji może być powiększony do 5-ciu osób. Komisja Lustracyjna podejmuje swoje czynności w pełnym swym składzie. Właściwa Izba P. H. wystawia dla każdej Komisji jedną, łączną legitymację, w której wymienione są nazwiska 3-ch członków Komisji.

Do zadań Komisji należy przede wszystkim stwierdzenie formalnej prawidłowości prowadzenia przedsiębiorstwa kontrolowanego, mianowicie czy posiada właściwe uprawnienie przemysłowe, czy wykupiło kartę rejestracyjną, czy dopełniło obowiązku rejestracji w Izbie i Zrzeszeniu, czy posiada zatwierdzone plany urządzeń, czy jest właściwie oznaczone nazewnątrz i czy przestrzega przepisów o uczniach przemysłowych. Następnie do zadań Komisji należy zbadanie: czy przedsiębiorstwo wywiązuje się ze swych obowiązków w stosunku do Zrzeszenia przemysłowego, mianowicie czy regularnie opłaca składki, czy przedkłada sprawozdania, czy udziela wszelkich żądanych informacji i t. p.

Komisja Lustracyjna sporządza protokół ze swych czynności, który to protokół podpisują członkowie Komisji oraz właściciel lustrowanego przedsiębiorstwa względnie jego zastępca. W wydanym przez Izbę P. H. w Warszawie formularzu protokółu poza pytaniami natury porządkowej znajdują się również pytania mające na celu ustalenie merytorycznej, t. zn. technicznej i ekonomicznej oceny przedsiębiorstwa. Naprzykład, jakie jest wyposażenie techniczne przedsiębiorstwa, czy możliwości produkcyjne są wykorzystywane przez przedsiębiorstwo i t. p.

Protokół jest badany przez Zarząd Zrzeszenia, który zaopatruje go swoją opinią, poczem przesyła właściwej Izbie P. H., Izba w ramach swych uprawnień wydaje właściwe zarządzenia zmierzające do usunięcia stwierdzonych niewłaściwości oraz przedkłada Ministerstwu okresowe sprawozdania z akcji lustracyjnej. Członkowie Komisji żadnego wynagrodzenia nie otrzymują. W związku z wykonywaniem funkcji członka Komisji są oni obowiązani do zachowywania tajemnicy służbowej.

Roczna praktyka związana z wykonywaniem streszczonych powyżej postanowień regulaminu, wykazała ich niedoskonałość. W szczególności okazało się, że Komisje Lustracyjne trzyosobowe są ciałem ciężkim, nieruchliwym. Jest rzeczą niełatwą zebrać w jednym miejscu, o określonej godzinie 3-ch przemysłowców, zobowiązanych do przeprowadzenia kontroli w przedsiębiorstwie kolegi. Funkcja ta (abstrahujemy, że bezpłatna) jest niemiła i naraża lustratorów na podejrzenia bądź „kumoterstwa" (gdy wynik kontroli jest pozytywny) bądź zawiści konkurencyjnej (gdy wynik kontroli jest negatywny, t. j. niekorzystny dla lustrowanego przedsiębiorstwa). To też podnoszą się głosy domagające się, by funkcje lustratorskie zlecić czynnikowi urzędniczemu, mianowicie płatnemu pracownikowi zrzeszenia, zatwierdzonemu a nawet zaprzysiężonemu przez właściwą Izbę Przemysłowo-Handlową. Oczywiście, jest do pomyślenia, że urzędnikowi-lustratorowi mógłby (a może nawet: powinien by) towarzyszyć lustrator-przemysłowiec jako przedstawiciel czynnika społecznego.

Druga kwestia czekająca na rozstrzygnięcie to kwestia zadań, stojących przed komisjami lustracyjnymi. Otóż zadania dzisiejsze ogniskują się nadmiernie dookoła spraw natury formalnej, dookoła spraw porządkowych. Wydaje się nie ulegać wątpliwości, że punkt ciężkości powinien być położony na sprawy merytoryczne. Z protokółów spisanych przez komisje lustracyjne powinno wynikać: czy przedsiębiorstwo działa prawidłowo, czy wykorzystuje swą zdolność produkcyjną, czy włącza się w karby planu państwowego, na jakie cierpi bolączki, jakie ma postulaty i t. d. W szczególności niezbędne jest poddanie kontroli całokształtu gospodarki surowcami przydziałowymi.

Pomijamy tutaj dalsze szczegóły. Pragniemy bowiem, by nasi Czytelnicy zechcieli wypowiedzieć się w tej materii i dorzucić do naszych uwag — własne opinie. (K)

Prywatny przemysł poligraficzny w I kwartale 1949 r.

Związek Zrzeszeń Prywatnego Przemysłu Poligraficznego w I kwartale 1949 r. obejmował 209 przedsiębiorstw*), z czego zarejestrowanych w Zrzeszeniu Warszawskim było 75, Krakowskim 58, Poznańskim 45 i Częstochowskim 31. Przeciętna wartość produkcji w skali ogólnokrajowej wyniosła zł. 1.500.000.—.

Współpraca z poszczególnymi sektorami gospodarczymi przedstawia się następująco:

Zrzeszenia	Sektory		
	państwowy	spółdzielczy	prywatny
Warszawskie	43,5%	16,5%	40%
Krakowskie	32,0%	14,0%	54%
Poznańskie	23,0%	16,0%	61%
Częstochowskie	5,0%	2,0%	93%

Stan zatrudnienia ilustruje poniższa tabelka:

Pracownicy fizyczni		Pracownicy umysłowi	
wykwalifikowani	752	techniczni	102
niewykwalifikowani	814	administracyjni	182
uczniowie	110	właściciele i ich rodziny	326

Razem 2.286 osób.

Poszczególne przedsiębiorstwa walczą z brakiem surowców.

Brak surowca oraz zmniejszenie zamówień instytucji państwowych i spółdzielczych niekorzystnie wpływa na produkcję i stan zatrudnienia, gdyż szereg zakładów ogranicza pracę do kilkunastu godzin w tygodniu, a nawet likwiduje się.

Mające nastąpić przeszeregowanie w branży poligraficznej na zakłady przemysłowe i rzemieślnicze wprowadziło pewną dezorganizację w działalności Zrzeszeń. Niektóre Izby Rzemieślnicze, wbrew zarządzeniom Min. Przemysłu i Handlu o wstrzymaniu akcji przeszeregowania, przeprowadziły na swoich terenach odpowiednią działalność w kierunku zapisywania zakładów do rzemiosła.

Związek Zrzeszeń obok bieżących spraw administracyjnych szczególniejszą uwagę poświęcił sprawie cennika dla Prywatnego Przemysłu Poligraficznego, powołując do życia Komisję Cennikową. Jednocześnie Związek przystąpił do realizacji projektu zorganizowania Centrali Handlowej Prywatnego Przemysłu Poligraficznego przez przystąpienie do Centrali Handlowej Pryw. Przemysłu Papierniczego.

Wobec stanowiska Min. Pracy i Opieki Społecznej oraz Związku Pracowników Poligraficznych umowa zbiorowa z dnia 10 stycznia br. nie obowiązuje, więc Związek Zrzeszeń zajął się kwestią nowego układu zbiorowego. (e)

*) Porównaj artykuł z nr 2 „OTG" obejmujący dane o prywatnym przemyśle poligraficznym w r. 1948.

EKSPLOATACJA ŻWIRU I PIASKU
przez przedsiębiorców prywatnych

W wyniku podjętej w swoim czasie przez Izbę Przem.-Handlową w W-wie akcji w sprawie umożliwienia prywatnym przedsiębiorcom kontynuowania działalności gospodarczej przy poborze żwiru i piasku, sprawa ta została uregulowana przez Ministerstwo Komunikacji w sposób następujący:

Wobec stale wzrastającego zapotrzebowania na żwir i piasek, oraz konieczności powiększenia ich wydobycia w r. 1949, Dyrekcja Państwowego Przedsiębiorstwa Eksploatacji Łożysk Rzecznych zasadniczo nie zgłosiła sprzeciwu przeciwko udostępnieniu prywatnej inicjatywie możliwości dostarczania na rynek krajowy żwiru i piasku. Zastrzegła tylko, że działalność ta nie może kolidować z podstawowymi założeniami planowej gospodarki państwowej, co jest zrozumiałe i oczywiste, będzie oparta na zdrowych założeniach pozbawionych momentów spekulacyjnych.

Istnieje również możliwość działalności sektora prywatnego na terenach, przeznaczonych przez państwową administrację dróg wodnych dla Państw. Przedsiębiorstwa Eksploatacji Łożysk Rzecznych, a chwilowo przez to przedsiębiorstwo nie eksploatowanych. W tym wypadku Ministerstwo poleca tylko porozumienie z państwową administracją dróg wodnych i Dyrekcją wyżej wymienionego przedsiębiorstwa, co do możliwości i zakresu działalności sektora prywatnego.

Ustaloną formą porozumienia jest zawarcie umowy na eksploatację piasku i żwiru przez zainteresowane przedsiębiorstwo z P. P. E. Ł. Rz. oraz z Centralą Handlową Materiałów Budowlanych na dostawy wydobywanych materiałów budowlanych.

(S. K.)

Zawiadomienie

Izba Przemysłowo-Handlowa w Warszawie jako Koordynująca zwraca uwagę, że na podstawie rozporządzenia Ministra Przemysłu i Handlu z dnia 9 marca 1949 r. o obowiązku uzyskania zezwolenia, właściwości władz przemysłowych oraz o trybie i warunkach udzielania zezwoleń na prowadzenie przedsiębiorstw budowlanych (Dz. U. R. P. Nr 24, poz. 161) w brzmieniu ustalonym przez rozporządzenie Ministra Budownictwa z dnia 27 maja 1949 r. (Dz. U. R. P. Nr 34, poz. 253)

W DNIU 30 CZERWCA 1949 R.

upływa termin składania podań o wydanie zezwoleń na prowadzenie przedsiębiorstw budowlanych. Termin ten jest ostateczny i przedłużeniu nie ulegnie.

Osoby, które przed upływem powyższego terminu — 30 czerwiec 1949 r. — nie złożą podania winny z dniem 30 czerwca 1949 r. zaprzestać prowadzenia przedsiębiorstw budowlanych pod rygorami przewidzianymi w art. 5a ustawy z dnia 2 czerwca 1947 r. o zezwoleniach na prowadzenie przedsiębiorstw handlowych i budowlanych i na zawodowe wykonywanie poszczególnych czynności handlowych (Dz. U. R P. Nr. 472 z 1947, poz. 220 oraz Dz. U. R. P. Nr. 102 z 1949, poz. 59).

Osoby prowadzące przedsiębiorstwa budowlane na terenie m. st. Warszawy, Łodzi oraz województw warszawskiego, gdańskiego, śląsko - dąbrowskiego, łódzkiego, krakowskiego, poznańskiego, szczecińskiego i wrocławskiego winny wnieść podania do oddziałów Stowarzyszenia Zawodowego Przemysłowców Budowlanych Rzeczypospolitej Polskiej.

Osoby prowadzące przedsiębiorstwa budowlane na terenie pozostałych województw winny wnieść podania do właściwej Izby Przemysłowo - Handlowej, a mianowicie:

z terenu woj. lubelskiego do Izby Przemysłowo-Handlowej w Lublinie,
z terenu woj. rzeszowskiego do Izby Przemysłowo-Handlowej w Rzeszowie,
z terenu woj. kieleckiego do Izby Przemysłowo-Handlowej w Częstochowie,
z terenu woj. pomorskiego do Izby Przemysłowo-Handlowej w Bydgoszczy,
z terenu woj. białostockiego do Ekspozytury Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie w Białymstoku,
z terenu woj. olsztyńskiego do Ekspozytury Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie w Olsztynie.

Zaznacza się, że Stowarzyszenie Zawodowe Przemysłowców Budowlanych R. P. i jego oddziały obowiązane są przyjmować podania zarówno od członków Stowarzyszenia, jak i od nie członków.

Wszelkich informacji w sprawie składania podań udzielają Izby Przemysłowo-Handlowe oraz Stowarzyszenie Zawodowe Przemysłowców Budowlanych i jego oddziały.

Izba Przemysłowo-Handlowa w Warszawie zwraca uwagę, że we własnym interesie przemysłowców budowlanych leży niezwłoczne dokonanie wszelkich formalności związanych ze złożeniem podania wraz ze wszystkimi załącznikami i dowodem uiszczenia odpowiednich opłat, odkładanie bowiem sprawy złożenia podania na ostatnią chwilę może spowodować trudności techniczne w terminowym załatwieniu podania.

IZBA PRZEMYSŁOWO-HANDLOWA
W WARSZAWIE

Warszawa, dnia 7 czerwca 1949 r.

Konsumpcja win wzrosła

Na skutek wszczętej przez Państwo akcji zwalczania alkoholizmu przez podniesienie cen wódki, wzrosła konsumpcja wina bez jakiejkolwiek dodatkowej propagandy. Konsumpcja ta wzrasta z dnia na dzień i dochodzi już do 1 litra na głowę rocznie. Jest to już bardzo znaczne osiągnięcie. Wino z napoju luksusowego stało się napojem popularnym. Cyfra spożycia wina w niektórych państwach ościennych wynosi ponad 15 litrów na głowę, mamy więc przed sobą olbrzymie pole do działania, aby zbliżyć się do tej ilości.

Badając rynek można zaobserwować, że zapotrzebowanie na wino i miody pitne wzrosło na tyle, że daje się odczuwać brak tych produktów nie tylko w okresach przedświątecznych. (por. OTG nr 1).

Wzmożony popyt stale wzrasta i cała produkcja trzech sektorów nie może zaspokoić zapotrzebowania rynku.

W Polsce, surowców niezbędnych dla przemysłu fermentacyjnego jest pod dostatkiem. Przykładowo biorąc ilość spadu owocowego wynosi około 40 mil. kg. rocznie, z czego w roku ubiegłym wykorzystano zaledwie 15%. Reszta tj. 85% spadu owocowego jak i poważna część runa leśnego została niewykorzystana.

Prywatny przemysł winiarski w r. 1948 otrzymał asortymenty produkcyjne w łącznej wysokości ponad 8,5 mil. litrów. Na rok bieżący władze przemysłowe zezwoliły na produkcję jedynie 5 mil. litrów. Jest to posunięcie bardzo ciężkie dla prywatnego przemysłu fermentacyjnego, który dostosowując swoją produkcję do cyfry ustalonej w roku ubiegłym zakupił owoce oraz soki na cały okres produkcyjny tj. do końca 1949 r. Marnuje się zdolność produkcyjna zakładów i sytuacja taka, zmusza je obecnie do zmniejszenia ilości personelu o blisko 40%.

W związku z powyższym Zarząd Związku Zrzeszeń Prywatnego Przemysłu Fermentacyjnego zwrócił się do Min. Przemysłu Rolnego i Spożywczego oraz do Min. Handlu Wewnętrznego z prośbą o dostosowanie planu produkcyjnego dla prywatnego przemysłu winiarskiego, zgodnie z jego rzeczywistymi możliwościami produkcyjnymi i zwiększającą się konsumcją wina na rynku.

Sprawa ta jest ważna i wysoce aktualna ze względu na zapowiadający się w tym roku dobry urodzaj owoców, do zmarnowania których nie należy dopuścić.

E. W.

HANDEL-CENTRALE HANDLOWE

Uwagi dotyczące organizacji central handlowych

OD REDAKCJI: Artykuł niniejszy został napisany z myślą o centralach obowiązanych do organizowania zbytu wyrobów przemysłu prywatnego na wolnym rynku. Dlatego nie uwzględnia on np. obszernej problematyki transakcji wiązanych. Tezy autora mogą wywołać uwagi i kontrpropozycje, którym chętnie poświęcimy miejsce.

Każda Centrala Handlowa musi opanować szeroki wachlarz problemów. Powinna ona:

a) zorganizować zbyt wytworów branżowego Związku Zrzeszeń,

b) zapewnić zaopatrzenie surowcowe dla przemysłu,

c) rozpracować zagadnienie eksportu,

d) dążyć do standaryzacji towarów i opakowań.

Powyższe Centrala osiągnie skutecznie, współpracując z jednej strony ze Związkiem Zrzeszeń i Centralnym Zarządem Przemysłu Państwowego, z drugiej zaś strony z Państwowymi Centralami Handlowymi i instytucjami eksportowo-importowymi.

Centrala Handlowa może prowadzić sprzedaż za pośrednictwem obcej i własnej sieci składów hurtowych oraz wzorcowych sklepów sprzedaży detalicznej.

Praca organizujących się Central Handlowych może być ułatwiona przy pomocy szeregu wskazówek, ujętych poniżej w punkty.

1) Instrukcja, regulująca życie wewnętrzne Centrali Handlowej, powinna wyraźnie określać kompetencje i odpowiedzialność Dyrektora Naczelnego, członków Zarządu, kierowników Wydziałów i kierowników Hurtowni (względnie sklepów).

Należy rozgraniczyć i jasno ustalić zakres: czynności kierowniczo-organizacyjnych, właściwej akcji sprzedażowej i czynności administracyjnych. Dyrektor Naczelny Centrali Handlowej koordynuje pracę całości.

2) W pierwszym rzucie zadaniem Centrali będzie przeprowadzenie studiów odnośnie zastosowania i użyteczności towarów, wyrabianych przez przemysł prywatny i przystosowanie ich do potrzeb i wymagań odbiorców.

W tym względzie słuszne dezyderaty Centrali Handlowej powinny być w miarę możliwości realizowane przez przemysł w jego własnym, dobrze zrozumianym interesie.

3) Z kolei Centrala musi dokładnie zbadać potrzeby rynków lokalnych i po takiej analizie rynku — opracować domicyle rejonów sprzedażowych i przeznaczonego dla nich asortymentu towarowego.

4) Generalną wytyczną winno być: zaspakajać potrzeby lokalnego i specyficznego zapotrzebowania rynku z uwzględnieniem możliwości produkcyjnych miejscowego przemysłu, co nie wyklucza penetracji marek o zasięgu ogólnopolskim, ze względu na ich jakość i popularność.

5) Zarówno w Centrali, jak i w jej prowincjonalnych oddziałach powinna być prowadzona i stale aktualizowana kartoteka odbiorców.

6) Na wszystkich szczeblach organizacji handlowej należy wprowadzić obowiązek rejestrowania wszelkich wahań rynkowych, (szczególnie o charakterze zmian sezonowych) dla wszystkich artykułów, ujętych przez Centralę Handlową.

7) Skuteczność stosowanych metod sprzedażowych (hurt, detal, akwizytorzy), należy w sposób obiektywny rejestrować, w celu stałego udoskonalania form sprzedaży, a tym samym zwiększania rezultatów pracy sprzedażowej.

8) W ten sposób należy obserwować wyniki prowadzonej przez Centralę Handlową polityki cen, jak również wyniki polityki cen Biura Cen Ministerstwa Przemysłu i Handlu, a rezultaty ujmować w periodycznych sprawozdaniach, sporządzanych również dla Biura Cen.

9) W ścisłej współpracy ze Związkiem i Zrzeszeniami przemysłu, należy wnikliwie rozpracować plany zbytu w skali ogólnopolskiej i w rozbiciu na istniejące lub powstać mające rejony sprzedażowe.

10) Należy pamiętać, że jednym z decydujących czynników w wynikach sprzedaży jest zaspokojenie potrzeb odbiorcy — z uwzględnieniem specyficznych wymagań środowiska i regionu.

11) Wyniki sprzedaży, a więc osiągnięte obroty, winny być co miesiąc konfrontowane z zakreślonym planem sprzedaży. Wszelkie braki i niedociągnięcia, wpływające na obniżenie obrotów — muszą być natychmiast skutecznie likwidowane.

Stałą ambicją Centrali Handlowej i jej komórek wykonawczych powinno być dążenie do ciągłego przekraczania górnego plafonu, zakreślonego planem zbytu.

12) Należy opracować plan kosztów sprzedaży z rozbiciem na miesiące i rejony i wykonanie tego planu bacznie obserwować. Oszczędna gospodarka jest naczelną dewizą Kierownictwa Centrali Handlowej.

13) Współzawodnictwo pracy winno być hasłem każdego pracownika Centrali. Wyniki współzawodnictwa należy premiować, tak jak również należy premiować wyniki, zmierzające do zmniejszenia kosztów obrotu handlowego przez oszczędzanie w wydatkach.

14) Należy zwrócić baczną uwagę na należyty dobór personelu sprzedażowego. O wynikach sprzedaży decyduje właściwy człowiek na właściwym miejscu. Podstawowym zadaniem Centrali będzie szkolenie kadr zespołów sprzedażowych i wychowywanie nowego narybku fachowców w tej dziedzinie.

15) Dla personelu sprzedażowego należy opracować szczegółową instrukcję, którą trzeba stale uaktualniać i uzupełniać.

16) Siatkę płac i premiowanie należy uzależnić od wyników pracy sprzedawców (aż do stanowisk kierowniczych włącznie), biorących udział w akcji sprzedażowej — przez opracowanie regulaminu pracy.

17) W celu uniknięcia powtarzania dostrzeżonych błędów i niedociągnięć w pracy Centrali Handlowej — należy wprowadzić we wszystkich komórkach organizacyjnych Centrali obowiązek ujawniania wszystkich niepowodzeń z podaniem przyczyn zwichnięcia jakiejkolwiek akcji. Baczne śledzenie takiej kontroli, niezależnie od znaczenia dydaktycznego, pozwoli na ujawnianie przyczyn złego wyniku i umożliwi usprawnienie postępowania na danym odcinku.

18) Wszelkie reklamacje napływające od klienteli, należy skrupulatnie badać, dostrzeżone niedociągnięcia usuwać, a słuszne pretensje zaspokoić.

19) Należy opracować instrukcję sprawozdawczo - statystyczną, która w sposób jasny winna ująć wyniki sprzedaży (ilościowo i wartościowo), jak również dostarczać tych wszystkich danych, które są niezbędne dla należytej oceny pracy Centrali Handlowej

20) Dla należytej oceny pracy Centrali Handlowej i jej komórek wykonawczych należy opracować system norm, określających rezultat akcji sprzedażowej zespołu, czy jednostki, rentowność sprzedaży oraz wysokość kosztów.

21) Cała uwaga i cały wysiłek aparatu sprzedaży musi być skoncentrowany na zadaniu naczelnym: **szybko i dobrze sprzedać!**

Nie należy więc absorbować zespołów sprzedażowych pracami niezwiązanymi bezpośrednio z celem głównym.

22) Należy wnikliwie przepracować kalkulacje przemysłu, usprawnić i ujednolicić metody kalkulacji, w celu jak najdalej idącego pomniejszenia kosztów własnych.

23) Z tych samych względów należy dokładnie analizować i okresowo korygować koszty sprzedażowe i dążyć do ich obniżenia w granicach możliwości, ale z myślą nie narażania na szwank interesów przemysłu i nieutrudniania prac Centrali Handlowej.

24) Centrala Handlowa winna opracować dla instytucji głównej i komórek terenowych szczegółową instrukcję, rachunkową, planowania, sprawozdawczości statystycznej, ogólną (korespondencja, archiwum), sprzedażową, zasad szkolenia zawodowego personelu sprzedażowego i magazynową.

25) Zasadą jest, że księgowość jest skoncentrowana w Centrali Handlowej. Podległe organizacyjnie komórki terenowe winny nadsyłać do Centrali odpowiednio spreparowane materiały w formie określonych instrukcją raportów, dowodów i t. p.

Rachunkowość w komórkach sprzedażowych winna być ograniczona jedynie do prac bezpośrednio związanych ze sprzedażą, inkasem, odprowadzaniem obrotów do banków i manipulacją magazynową.

Powyższe wskazówki nie wyczerpują całej problematyki, dotyczącej organizacji Central Handlowych i stanowią jedynie podstawę do szczegółowego rozpracowania poszczególnych zagadnień.

MIROSŁAW FILIPOWSKI

Handel prywatny na Pomorzu Zachodnim

W akcji osadniczej na wielkich przestrzeniach Pomorza Zachodniego kupiectwo polskie odegrało dużą rolę. W pierwszym okresie przede wszystkim kupcy tworzyli element, który organizował tu całe polskie życie. W wyniku zdrowej penetracji gospodarczej prywatna placówka handlowa powstała w każdej miejscowości jako pierwszy widomy znak życia polskiego.

Obecnie, po czterech latach pracy stan prywatnego handlu na terenie województwa szczecińskiego przedstawia się następująco (w/g danych z początku rb.):

Na Pomorzu Zachodnim czynnych jest 2.228 placówek handlowych, które zatrudniają 4.505 osób. Obroty tych placówek w ciągu roku ubiegłego wyniosły 7.210.8 milionów złotych.

Z cyfry ogólnej na przedsiębiorstwa prowadzące hurt i półhurt przypada 51 placówek, zatrudniających 260 ludzi, obroty ich w ciągu ubiegłego roku wynosiły 366,4 milionów złotych. Najważniejszym działem handlu prywatnego jest detal sklepowy. Ilość przedsiębiorstw tego ostatniego wynosi 1375 i zatrudniają one około 3300 ludzi. Obroty tych placówek w roku ubiegłym wynosiły 5.831 mil. zł. Wreszcie trzeci dział to drobne przedsiębiorstwa handlowe w liczbie 802, zatrudniające blisko tysiąc pracowników; obroty ich wyniosły w roku ubiegłym 1013,2 miliony zł.

O ile chodzi o grupy poszczególnych działów handlu, to największa ilość kupców prowadzi sklepy spożywcze; jest ich łącznie na terenie całego województwa tysiąc, co stanowi 40% wszystkich placówek handlowych. Zatrudniają one prawie 2 tysiące ludzi, a obroty w roku ubiegłym wyniosły 2.312,8 mil. zł. Statystyka wykazuje, że w dziale handlu spożywczego pracuje 35 hurtowni i półhurtowni, zatrudniających blisko 200 osób. Większość placówek spożywczych to detal sklepowy, a około 25% ogólnej liczby to drobne przedsiębiorstwa.

Na drugim miejscu co do ilości placówek stoi handel włókienniczo-odzieżowy. Przedsiębiorstw tego typu jest ogółem 483, a zatrudniają one 890 ludzi. Obroty ich wyniosły blisko 2500 mil. zł. Połowa placówek handlu włókienniczo-odzieżowego to sklepy sprzedaży detalicznej, a druga połowa to drobne przedsiębiorstwa (budki na targach itp.).

Handel rolny, ogrodniczy i leśny reprezentowany jest przez 184 placówek, w których pracuje 279 ludzi. W tym zakresie sektor prywatny posiada 14 hurtowni, których obroty w roku ubiegłym wyniosły około 146 mil. zł. 70% placówek tego działu handlu prywatnego to drobne przedsiębiorstwa zatrudniające zwykle tylko jednego człowieka.

Na następnym miejscu co do ilości placówek znajduje się handel skórą i wyrobami skórzanymi (149 placówek), artykułami chemicznymi (132 placówki) oraz artykułami papierniczymi i księgarskimi (103 placówki). Wszystkie inne działy handlu reprezentowane są liczbą znacznie niższą. Sklepów handlu żelazem i metalami jest 59, artykułami domowego użytku 27, materiałami budowlanymi i opałowymi 16, artykułami elektrotechnicznymi i radiotechnicznymi 18. Wreszcie tzw. towary mieszane sprzedawane są w 22 przedsiębiorstwach, a branże różne obejmują 34 placówki.

Ogólnie powiedzieć trzeba, że placówki handlowe sektora prywatnego pełnią istotną funkcję w zaopatrywaniu ludności miast i wsi pomorskich we wszystkie artykuły potrzebne do życia i rozwoju gospodarczego. Kupiectwo pracuje na ogół w ciężkich warunkach z powodu wielu przyczyn. Między innymi powodem jest stosunkowo małe zaludnienie, trudności komunikacyjne, kłopoty dostawowe itp. Ponieważ jednakże akcja osadnicza na Pomorzu Zachodnim trwa w dalszym ciągu, ciągle przybierając na sile (szczególnie na terenach wiejskich, gdzie w szybkim tempie prowadzona jest odbudowa zagród indywidualnych oraz majątków państwowych), konieczność rozbudowy sieci placówek handlowych jest sprawą pilną.

Specjalizacja handlu na Pomorzu Zachodnim nie jest jeszcze zbyt daleko przeprowadzona. W Szczecinie, szczególnie najbardziej odległych przedmieściach odczuwa się również brak różnego rodzaju placówek handlowych. W jeszcze większej części ma to miejsce na prowincji.

Pomorze Zachodnie posiada szczególne warunki do rozbudowy specjalnego działu handlu, jakimi są sezonowe placówki w kąpieliskach i uzdrowiskach. Na długiej przestrzeni wybrzeża województwa szczecińskiego znajduje się kilkadziesiąt dużych kąpielisk i wczasowisk. Prawie każda wieś rybacka jest tutaj wczasowiskiem. W osadach tego typu na wybrzeżu w okolicy Gdyni powstaje w sezonie letnim duża ilość placówek sprzedających wyroby pamiątkarskie, drobiazgi z bursztynu, drobną biżuterię, artykuły plażowe itp. **Na Pomorzu Zachodnim jedynie kilka największych kąpielisk posiada przedsiębiorstwa tego typu (Międzyzdroje, Ustka, Mielno, Ustronie).** W innych, letnicy nie znajdują stoiska, w którym można by nabyć przewodnik, płaszcz plażowy, strój kąpielowy, kremy do opalania, papier listowy, pocztówki i te inne liczne drobiazgi, które stale są potrzebne przeciętnemu wczasowiczowi.

Przed wojną omawiane placówki były zorganizowane w ten sposób, że kupcy na okres sezonu letniego (maj — październik) otwierali placówki pomocnicze nad morzem. Z zasady dochody z tego okresu były tak znaczne, że pozwalały na przetrwanie na zapleczu zimowego „chudego" okresu. Obecnie, bezpośrednie zaplecze Zachodniego Wybrzeża nie posiada odpowiedniej ilości kupców, którzyby akcję tę przeprowadzali. Wyniki tego stanu są takie, że przybywający na wybrzeże letnicy i wczasowicze nie mają gdzie zaopatrzyć się w najpotrzebniejsze często przedmioty, nie mówiąc już o poszukiwanych zwykle pamiątkach. **CP.**

TABELE PŁAC

układu zbiorowego dla handlu prywatnego

Nawiązując do zamieszczonego w Nr. 3 O.T.G. Projektu części ogólnej Układu Zbiorowego w Przemyśle Prywatnym, który w części ogólnej nie różni się zasadniczo od podpisanego ostatnio przez Naczelną Radę Zrzeszeń Kupieckich RP i Zarząd Główny Związku Zawodowego Pracowników Handlowych i Biurowych RP Zbiorowego Układu Pracy dla handlu prywatnego podajemy tabele płac i zaszeregowań pracowników fizycznych i umysłowych:

Grupa płac	Płaca podstaw. w zł.	Dodatek operatyw. w zł.	Dodatek funkcyjny w zł.	Dodatek stołeczny w zł.	Dodatek morski w zł.
I	28.000	11.200	6.000	1.900	1.600
II	25.000	10.000	4.000	1.700	1.400
III	23.000	8.050	3.000	1.600	1.300
IV	21.000	7.350	3.000	1.400	1.200
V	19.000	6.650	3.000	1.300	1.100
VI	17.000	4.250	2.000	1.200	1.000
VII	15.000	3.750	2.000	1.000	900
VIII	13.000	2.600	—	900	800
IX	11.500	2.300	—	800	700
X	10.000	2.000	—	700	600
XI	9.200	—	—	600	500
XII	8.500	—	—	500	400

1. Pracownik, który wykonuje więcej niż jedną czynność w tabeli zaszeregowań, winien otrzym[illegible] płacę za czynność wyżej zaszeregowaną.
2. Dodatek operatywny przysługuje pracownikom, którzy ze względu na wykonywane czynności mają stały wpływ na obrót.
3. Dodatek funkcyjny otrzymają pracownicy zaszeregowani od grupy I do VII włącznie, którzy: a) pełnią stale funkcje kierownicze wobec zespołu pracowników i ponoszą jednostkową odpowiedzialność za całość pracy zespołu albo b) wykonują więcej niż jedną czynność wymienioną w tabeli zaszeregowań.
   Pracownikowi, wykonującemu jednocześnie czynności przewidziane w pkt. a) i b) — przysługuje dodatek funkcyjny tylko z jednego z powyższych tytułów.
4. Dodatek stołeczny należy się wyłącznie zatrudnionym na terenie miasta Warszawy.
5. Dodatek morski należy się pracownikom zatrudnionym na terenie miast: Gdańska, Gdyni, Sopotu, Elbląga i Szczecina oraz powiatów: morskiego, gdańskiego, elbląskiego, szczecińskiego i wolińskiego.

TABELA ZASZEREGOWAŃ

PRACOWNIKÓW FIZYCZNYCH I UMYSŁOWYCH ZATRUDNIONYCH W PRYWATNYCH PRZEDSIĘBIORSTWACH HANDLOWYCH

(Dodatek operatywny przysługuje stanowiskom które wytłuściliśmy)

L. p.	Stanowisko	Grupa płac
1.	**Kierownik wielkiej placówki handlowej**	I—III
2.	**Kierownik (szef) działu**	
3	**Zastępca kierownika wielkiej placówki handlowej**	
4.	**Kierownik średniej placówki handlowej**	
5.	**Zastępca kierownika działu**	
6.	**Kierownik wydziału o wysokich kwalifikacjach**	II—V
7.	**Inspektor techniczny, handlowy lub organizacyjny**	
8.	**Główny księgowy**	
9.	**Zastępca kierownika wydziału o wysokich kwalifikacjach**	
10.	**Kierownik wydziału**	III—VI
11.	**Starszy księgowy**	
12.	**Zastępca kierownika wydziału**	
13.	**Kierownik sekcji o wysokich kwalifikacjach zawodowych**	
14.	**Starszy referent o wysokich kwalifikacjach zawodowych z praktyką w zawodzie co najmniej 5-letnią**	IV—VII
15.	**Rzemieślnik — mistrz**	
16.	**Kierownik samodzielnej sekcji**	
17.	**Kierownik sekretariatu**	
18.	**Starszy referent o wysokich kwalifikacjach zawodowych z praktyką w zawodzie poniżej 5 lat**	
19.	**Księgowy**	V—VII
20.	**Kierownik dużego magazynu (składu)**	
21.	**Kasjer w przedsiębiorstwie zatrudniającym ponad 20 pracowników**	
22.	**Starszy sprzedawca o specjalnym przygotowaniu fachowym**	
23.	**Starszy fakturzysta**	
24.	**Kierownik mniejszego magazynu**	
25.	**Kasjer w przedsiębiorstwie zatrudniającym do 20 pracowników**	
26.	**Starszy kontysta i starszy rachmistrz**	VI—IX
27.	**Starszy referent**	
28.	**Wykwalifikowana stenotypistka ze znajomością 2 języków obcych**	
29.	Wykwalifikowana sekretarka ze znajomością 2 języków obcych	
30.	**Wykwalifikowany rzemieślnik**	
31.	**Kierowca samochodowy kategorii I**	
32.	**Starszy sprzedawca**	
33.	**Starszy ekspedient wysyłkowy**	
34.	**Fakturzysta**	
35.	**Referent**	
36.	**Samodzielny korespondent**	VII—IX
37.	**Stenotypistka wysokokwalifikowana**	
38.	Wysokwalifikowana sekretarka	
39.	**Kwalifikowany robotnik przeładunkowy lub magazynowy**	
40.	**Sprzedawca**	
41.	**Magazynier**	
42.	Młodszy referent, archiwista, registrator, kartotekarz	
43.	Stenotypistka	
44.	Maszynistka wysokokwalifikowana	
45.	Sekretarka	
46.	**Kierowca samochodu II kategorii**	VIII—X
47.	Kierowniczka stołówki	
48.	Kucharka	
49.	Palacz	
50.	**Woźnica**	
51.	Powielacz	
52.	Robotnik przyuczony	
53.	**Młodszy sprzedawca**	
54.	Pomocnik magazyniera	
55.	Sprawna maszynistka	IX—X
56.	Starszy woźny	
57.	Praktykant handlowy ze średnim wykształceniem	
58.	Pomocnicza siła biurowa	
59.	Maszynistka	X—XI
60.	Pomoc kierowców i woźniców	
61.	Woźny	
62.	Sprzedawca — praktykant	
63.	Praktykant biurowy	
64.	Praktykant	
65.	Młodsza maszynistka	
66.	Telefonistka	XI—XII
67.	Goniec	
68.	Pomoc sklepowa	
69.	Sprzątaczka	
70.	Robotnik	

Państwowy handel wyrobami skórzanymi

Zgodnie z nową strukturą organizacyjną państwowej Centrali Handlowej Przemysłu Skórzanego utworzono w roku bieżącym 16 hurtowni, w tym 14 wielobranżowych i 2 jednobranżowe.

Sieć detaliczna w r. 1948 składała się z 295 sklepów. Ilość ta wzrośnie w br. do 320. Głównym zadaniem sieci detalicznej CHPS jest zaopatrzenie świata pracy w obuwie, skóry podeszwowe i miękkie, galanterię skórzaną, skórki futerkowe, jak również maksymalne wykorzystanie warsztatów usługowych na reperację obuwia i pończoch. Centrala zapewnia, że przy minimalnym zwiększeniu personelu, zatrudnionego w ekspozyturach wojewódzkich CHPS, przeciętna ilość sklepów na jedno województwo będzie mogła wzrosnąć z 25 do 100.

W r. 1948 w puli komercyjnej w wysokości 15,8 mrd. zł, miasta otrzymały 65% za pośrednictwem wspomnianej sieci detalicznej CHPS, sieci spółdzielczej, PDT oraz sektora prywatnego.

O państwowym hurcie papierniczym

Przedwojenną ilość prywatnych hurtowni papierniczych ocenia się na około 150. W ciągu ostatnich lat, zwłaszcza w ciągu 1948 r. hurt prywatny został niemal całkowicie zastąpiony przez hurt uspołeczniony. W szczególności rozbudowa sieci dystrybucyjnej Centrali Handlowej Przemysłu Papierniczego w ciągu 1948 r. doprowadziła (w porównaniu z r. 1947) do zwiększenia ilości hurtowni z 16 do 30, a cyfra obrotów we własnych hurtowniach wzrosła z 2.091 milionów złotych w r. 1947 do 3.970 milionów złotych w r. 1948.

Dla celów sprzedaży na rynkach zagranicznych CHPP zorganizowała Biuro Eksportowe pn. „Papexport",

CENY I MARŻE

Katalog norm i cen jednostkowych w budownictwie

wydany jako załącznik Nr 27 do układu zbiorowego pracy w budownictwie z dn. 7.V.49 r. zawiera:

A. Podział kraju na strefy.

B. Ceny i stawki.

I. **Roboty wyburzeniowe i odgruzowanie** (warunki techniczne, warunki obmiaru, warunki umowne, rozbiórki, dodatki na odzysk, odgruzowanie i przewozy).

II. **Roboty ziemne** (warunki techniczne, obmiaru, umowne, wykopy i zasypania dołów, przewozy, roboty różne, roboty ciesielskie).

III. **Roboty betonowe i żelbetowe** (warunki techniczne, warunki obmiaru, warunki umowne, sprzęt do robót betonowych, stemplowanie, deskowanie, zbrojenie, przygotowanie betonu, układanie betonu).

IV. **Roboty murarskie** (warunki techniczne, warunki obmiaru, warunki umowne, roboty pomocnicze, mury grube, ścianki działowe, sklepienia, obsadzania i omurowania, zamurowania bruzd, przebić i szpałdowanie, przewody kominowe, naprawa murów, wykucia, przebicia i rozbiórki, oblicowania ścian, polepy gruzowania i podłoża murarskie).

V. **Roboty ciesielskie** (warunki techniczne, warunki obmiaru, warunki umowne, robty pomocnicze, sprzęt budowlany i wyposażenie budowy, podnośniki, rusztowania, stemplowania, krążyny z odeskowaniem, konstrukcja ścian i deskowania, stropów i deskowania, dachów z wyposażeniem, drabiny i schody, drzwi, furtki, bramy, urządzenia ustępowe i stajenne, ogrodzenia, izolacje cieplne i przeciwwilgociowe, naprawy i rozbiórki).

VI. **Roboty dekarskie i blacharskie** (warunki techniczne, obmiaru, umowne, krycie dachówką, eternitem, papą, krycie i obróbki z blachy cynkowej, krycie i obróbka z blachy ocynkowanej, krycie blachą ołowianą, podnoszenie materiałów).

VII. **Roboty tynkowe** (warunki techniczne, obmiaru, umowne, pomocnicze, gruntowanie i rapowanie rodzaj I, tynki wewnętrzne zwykłe rodzaj II, tynki wewnętrzne gładkie rodzaj III i IV, obciąganie wewnętrznych profili szablonem, sztablaturą tynków, tynki zewnętrzne zwykłe i gładkie, tynki zewnętrzne szlachetne, spoinowanie, naprawy tynków i różne.

Na wszystkie roboty podano ceny na jednostki, normy, kategorie, roboty i godziny na jednostkę oraz w strefach (I, II, III). Część następna katalogu ukaże się w najbliższych dniach.

Okręgowe komisje likwidacyjne — Uprawnione do obniżania cen szacunkowych

Dnia 27 maja r. b. odbyło się w Ministerstwie Skarbu pod przewodnictwem wiceministra Kościńskiego posiedzenie Głównej Komisji Likwidacyjnej.

Na porządku dziennym znajdowała się m. in. sprawa zasad oszacowania mienia, podlegającego sprzedaży, jak również zasad określenia ceny sprzedażnej mienia dla dzierżawców.

Na wniosek przedstawiciela Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie, postanowiono nadać Okręgowej Komisji Likwidacyjnej uprawnienie do określenia dla dzierżawców niższej ceny niż szacunkowej, jednak nie niższej niż 3/4 szacunku. (K)

Wyjaśnienie do cennika dla przemysłu graficznego

Biuro Cen (znak C-IV-E-137) ze względu na różne interpretacje Cennika Podstawowych Stawek Kalkulacyjnych dla Przemysłu Graficznego z dnia 25 marca 1949 r. L. dz. C-IV-530 wyjaśniło, że książki wydrukowane w drukarniach państwowych, spółdzielczych lub prywatnych na zlecenie instytucji wydawniczych, wymienionych w załączniku Nr 2 cennika Nr 73 w okresie od 1.I — 31.III.1949 r. winny być również obliczane wg. podstawowych stawek kalkulacyjnych dla przemysłu poligraficznego, obowiązujących w 1948 r.

Ceny na artykuły kolonialne z importu

Biuro Cen (znak C-IV-B-35-14) zatwierdziło następujące ceny na liście bobkowe (laurowe) i ziele angielskie:

Lp.	Artykuł i pochodzenie	Cena w zł za kg netto hurtowa	detaliczna
1.	Liście laurowe (Francja)	770.—	1.000.—
2.	Ziele angielskie (Anglia)	1.540.—	2.000.—

Cena na kawior z ZSRR.

Biuro Cen (znak C-IV-B-35-16) zatwierdziło następujące ceny na kawior z Z. S. R. R.:

Lp.	Artykuł i pochodzenie	Cena w zł za kg netto hurtowa z marżą 10%	detaliczna z marżą 25%
1.	Kawior czarny (astrachański)	5.600.—	7.000.—
2.	Kawior czerwony	2.880.—	3.600.—

Ceny namiastek pieprzu

Biuro Cen (znak C-IV-R-20/2) zatwierdziło ceny namiastki pieprzu F „Vita" jak następuje:

	Cena fabr.	hurt.	detal.
1) namiastka pieprzu tor. 10 g.	9	9,9	12

wyżej wymienione ceny obowiązują na namiastkę produkowaną wg receptury tejże firmy.

Ceny namiastki pieprzu w opakowaniu 5 g. nie ustala się, gdyż produkcja tak małych opakowań przy tym artykule jest niecelowa ze względów gospodarczych.

Na torebkach winna być umieszczona cena słowami „cena detaliczna zł..... oraz „waga netto 10 g.".

Biuro Cen zwraca uwagę, że receptura namiastki pieprzu winna być zatwierdzona przez Ministerstwo Zdrowia.

Cena kwiatu konwalii

Biuro Cen (znak C-IV-B-50/1) nie ma zastrzeżeń co do ceny na kwiat konwalii świeży (300 zł za kg).

Ceny makaronu luksusowego na jajach

Biuro Cen w uzupełnieniu zarządzenia z dnia 31 marca 1949 r. Nr kol. 11 L. dz. CE-IV/1/837 zatwierdziło pismem z dnia 3.VI.49 L. dz. C-IV-A-26/5 ceny makaronu luksusowego produkcji spół dzielczej i prywatnej jak następuje:

Artykuł	Ceny fabr.	hurt	detal
Makaron luksusowy (nitki, rurki i inne rodzaje makaronu luksusowego)	143.50	155.—	180.—

Wyżej ustalone ceny obowiązują na makaron produkowany w/g następującej receptury:

(na 100 kg. makaronu)
mąka — 105 kg.,
jaja — 10 kg. wzgl. 200 szt.,
barwnik niewskazany.

Uwagi ogólne

1) Ceny fabryczne i hurtowe rozumie się w skrzynkach drewnianych 20 kg.

2) Ceny powyżej ustalone obowiązują z dniem 1 lipca 1949 r.

3) Ceny i receptury dla makaronu witaminowego będą ustalone oddzielnie.

4) Gatunki makaronu nie objęte niniejszym zarządzeniem oraz zarządzeniem z dnia 31.III.1949 r. Nr CE/IV/1/887 (makaron zwyczajny z mąki 50 i 72% luksusowy i witaminowy) mogą być dopuszczone do produkcji i obrotu handlowego jedynie po zatwierdzeniu tychże przez Biuro Cen.

Ceny szczeciny

Biuro Cen (znak C-IV-A-25/19) zatwierdziło ceny sprzedaży szczeciny kotłówki oraz włosia z ogonów, uszu i grzyw bydlęcych franco stacja odbiorcza jak następuje:

Lp.	Artykuł	Jedn. miary	Cena franco stacja odb.
	Szczecina kotłówka		
1.	ze zbioru zimowego	1 kg.	156 zł
	przejściowego	„	82 „
	letniego	„	27 „
2.	włosie z ogonów bydlęcych	„	510 „
3.	włosie z uszu	„	4.398 „
4.	włosie z grzyw	„	2.522 „

Ceny powyższe wchodzą w życie z dniem 15 czerwca 1949 r.

Cena tłuszczu topionego

Biuro Cen (znak C-IV-A-25/18) zatwierdziło ceny sprzedażne tłuszczu topionego i surowego za 1 kg. franco stacja odbiorcy, jak następuje:

1)	tłuszcz topiony przy produkcji mączki mięsno-kostnej	314.—
2)	„ „ „ „ „ z jaj ze skorupami	314.—
3)	„ „ „ „ „ z ryb	314.—
4)	„ „ „ „ żelatyny	314.—
5)	„ „ z garbarń	314.—
6)	„ surowy z garbarń	73.—

Ceny wchodzą w życie z dniem 15.VI.1949 r.

Ceny jelit sztucznych

Biuro Cen (znak CE-IV-1/2649/747) zatwierdziło ceny sprzedażne jelit sztucznych, jak następuje:

Jelita sztuczne o wymiarach:	Ceny za 1 szt. w zł. hurt	detal
8 cm. szer. i ok. 50 cm. dług.	7.70	8.50
10 „ „ „ „ 50 „ „	8.—	9.—
12 „ „ „ „ 50 „ „	8.30	9.20
14 „ „ „ „ 50 „ „	8.60	9.50

oraz zatwierdziło (znak C-IV-A-25/24) ceny jelit sztucznych dla Bacutilu:

Lp.	Artykuł	szerokość	Ceny fabr.	hurt	detal
1.	Jelita natronowe	8 cm.	7.70	8.50	9.24
2.	„ „	10 cm.	8.00	9.00	9.60
3.	„ „	12 cm.	8.30	9.20	9.96
4.	„ „	14 cm.	8.60	9.50	10.32
5.	„ perganinowe	7 cm.	7.40	8.14	8.88
6.	„ „	8 cm.	7.90	8.69	9.48
7.	„ „	9 cm.	8.40	9.24	10.89

Cena fabryczna obowiązuje przy sprzedaży przemysłu państwowego, cena hurtowa obowiązuje dla przemysłu spółdzielczego i prywatnego w tranzakcjach ponad 50.000 zł., cena detaliczna obowiązuje przy sprzedaży dla przemysłu spółdzielczego i prywatnego w tranzakcjach poniżej 50.000 zł.

Cena śluzówki wieprzowej

Biuro Cen (znak C-IV-A) zatwierdziło cenę sprzedażną śluzówki wieprzowej dla „Bacutilu" zł. 164.— (sto sześćdziesiąt cztery) za 1 kg. franco stacja odbiorcy.

1k g. kleju płynnego 75 zł. loco stacja odbiorcy.

Ceny wchodzą w życie z dniem 15.VI.1949 r.

Cena grzebieni

Biuro Cen (znak C-IV-A-27/14) zatwierdziło ceny grzebieni i odpadków przy produkcji, jak następuje:

Lp.	Artykuł		Ceny fabr. franco stacja odb.	hurt	detal.
1.	Grzebienie kawalerskie I g.	szt.	165	190	243
2.	„ „ II g.	„	132	152	194
3.	„ gęste I g.	„	165	190	243
4.	„ „ II g.	„	132	152	194
5.	Płytki rogowe	kg.	275	—	—
6.	Odpady	„	99	—	—
7.	Mączka rogowa	„	88	—	—
8.	Szpice	„	55	—	—

Ceny obowiązują od dnia 15.VI.49 r.

Manco na mydle

Biuro Cen (znak C-IV-E-146/16) w oparciu o pismo Centralnego Zarządu Przemysłu Tłuszczowego znak ET 1/16/49/12123 z dnia 2.VI.49 r. wyjaśnia, że wyschnięcie 45% mydła do prania może dojść do 38% wagi pierwotnej t. jł do wagi mydła w stanie świeżym. Innymi słowy — 1 kg. kawałek świeżego 45% mydła do prania może — w zależności od czasu i warunków magazynowania — utracić na wadze 380 g. Biuro nadmienia, że mydło wyschnięte przeniesione w nieodpowiednie warunki może znów przybierać na wadze na skutek wchłaniania wilgoci z powietrza.

USTAWODAWSTWO GOSPODARCZO-SKARBOWE

Podatek od lokali, od placów i składów placowych

Ogłoszony został bardzo ważny okólnik Ministerstwa Administracji Publicznej, który uregulował kwestię wymiaru podatku od lokali od wszelkiego rodzaju placów mało lub zupełnie niewykorzystanych.

Dekret o podatkach komunalnych, na podstawie którego pobierany jest podatek od lokali, zawiera przepis, w myśl którego miejskie i gminne Rady Narodowe mogą wprowadzać opodatkowanie lokali mieszkalnych i użytkowych nie na podstawie stawek przewidzianych w dekrecie, lecz na podstawie stawek przez te Rady Narodowe ustalanych z tym zastrzeżeniem, że stawka ta nie może przekraczać 3 zł. miesięcznie od 1 m. kwadratowego.

Ministerstwo Administracji Publicznej stwierdziło, że przy wymiarze podatku od lokali, od placów składowych i innych obiektów niezabudowanych, niektóre gminy wadliwie stosują przepisy dekretu o podatkach komunalnych przez stosowanie stawek podatkowych w maksymalnej wysokości 3 zł. od m. kw. Zastosowanie tej stawki powoduje to, że przy np. kilkunastohektarowej powierzchni niektórych placów, wymierzony w ten sposób podatek stanowi wielomilionowe kwoty, przewyższające niejednokrotnie całą dochodowość przedsiębiorstwa.

W związku z powyższym Ministerstwo Administracji Publicznej wydało okólnik (Dz. U. Min. Adm. Publicz. Nr 20, poz. 117), w którym wyjaśniło, że wymiary takie nie mogą być uznane za uzasadnione i zgodne z przepisem dekretu, który określił maksymalną podatku od lokali na 3 zł. od m. kw. Ta stawka (3 zł. od m. kw.) jako stawka maksymalna, może być stosowana tylko do lokali w budynkach i wykorzystanej w największym stopniu powierzchni użytkowej (naprz. sklepy, położone w centrum miasta), w żadnym natomiast wypadku nie powinna być stosowana do całości obiektów. podlegających opodatkowaniu podatkiem od lokali.

Ponieważ wartość użytkowa pomieszczeń otwartych, jak placów składowych, jest zazwyczaj kilkakrotnie mniejsza od wartości użytkowej lokalu użytkowego w budynku, przeto stałe stawki podatkowe w odniesieniu do takich pomieszczeń powinny być odpowiednio zmniejszone.

W oparciu o powyższe Ministerstwo Administracji Publicznej ustaliło następującą wysokość stawek podatku od lokali od jednego metra kwadratowego:

a) dla podwórza i placu stanowiącego przynależność budynków przemysłowych i biurowych — 1 zł. 50 gr.

b) dla powierzchni zajętej zabudowanymi składami 1 zł.,

c) dla placu otwartego, to jest dla pozostałej części powierzchni intensywniej wykorzystanej, która w związku z przyleganiem tej powierzchni do zabudowań, została uznana za plac zabudowany — 0,75 zł.,

d) reszta powierzchni ogólnej, czyli plac niezabudowany winna być traktowana narówni z lokalem wolnym i nie może wogóle podlegać podatkowi od lokali.

Ponieważ stałe stawki podatku od lokali ustalane są uchwałami Rad Narodowych, przeto Ministerstwo Administracji Publicznej nie jest w mocy swym okólnikiem uchwał tych zmienić. Dlatego też Ministerstwo zleciło w swym okólniku, aby zarządy miejskie wystąpiły do właściwych Rad Narodowych z wnioskami o zmianę uchwał w przedmiocie ustalenia wysokości stawek podatku od lokali zgodnie z zasadami, podanymi w okólniku. Ponieważ, jak wynika z okólnika, treść jego uzgodniona została z Kancelarią Rady Państwa — sądzić należy, że na terenie poszczególnych Rad Narodowych nie będzie sprzeciwu do odpowiedniej zmiany uchwał.

Ministerstwo w okólniku zleciło, aby zasady w okólniku wyrażone były po przeprowadzeniu odpowiednich uchwał w Radach Narodowych stosowane do wymiarów już dokonanych i w odpowiednim czasie zaskarżonych. (Gr.)

Zasady rozliczania się młynów z otrzymanego do przemiału zboża

Ogłoszone zostało zarządzenie Ministra Handlu Wewnętrznego w sprawie sposobu rozliczania się młynów z otrzymanego do przemiału zboża. Zarządzenie wprowadziło dwa rodzaje przemiału: gospodarczy, czyli przemiał na zlecenie producenta rolnego i handlowy, czyli przemiał na zlecenie Polskich Zakładów Zbożowych. Do omawianego zarządzenia załączono normy standaryzacyjne zboża i głównych oraz ubocznych produktów przemiałowych.

A. Przy **przemiale gospodarczym** młyn przyjmuje zboże niestandaryzowane i wydaje produkty przemiałowe główne i uboczne również niestandaryzowane. Normy rozliczeniowe zostały ustalone przy przyjęciu zboża o wilgotności do 17% i stopniu zanieczyszczenia do 5%. Jeżeli wilgotność lub zanieczyszczenie przekracza te normy — strony winny same określić normy rozliczeniowe

Normy rozliczeniowe dla przemiału gospodarczego ustalone zostały w sposób następujący:

Młyn powinien wydać za 100 kg. przyjętego do przemiału zboża:

a) przy przemiale żyta na mąkę 65%: 65 kg. mąki I gat., 7 kg. mąki II gat. oraz 25 kg. otrąb, albo 65 kg. mąki I gat. i 32 kg. otrąb;

b) przy przemiale żyta na mąkę 83%: 82 kg. mąki i 15 kg. otrąb:

c) przy przemiale żyta na mąkę 97%: 97 kg. mąki:

d) przy przemiale pszenicy na mąkę 50% 50 kg. mąki I gat., 22 kg. mąki II gat. oraz 25 kg. otrąb;

e) przy przemiale pszenicy na mąkę 67%: 67 kg. mąki I gat. 5 kg. mąki I gat. oraz 25 kg. otrąb, albo 67 kg. mąki I gat i 30 kg. otrąb;

f) przy przemiale pszenicy na mąkę 72%: 72 kg. mąki I gat. oraz 25 kg. otrąb:

g) przy przemiale pszenicy na mąkę 97%: 97 kg. mąki I gat.

B. Przy **przemiale handlowym** młyn przyjmuje do przemiału zboże standaryzowane i obowiązany jest wydać produkty przemiałowe, odpowiadające normom standaryzacyjnym.

Za 100 kg. zboża przyjętego do przemiału młyn wydaje przy przemiale handlowym:

a) przy przemiale żyta na mąkę 65% — nie mniej jak 65 kg. mąki I gat., nie więcej jak 7 kg. mąki II gat. i nie mniej jak 25 kg. otrąb:

b) przy przemiale żyta na mąkę 82% — nie mniej jak 82 kg. mąki i nie więcej jak 15 kg. otrąb;

c) przy przemiale żyta na mąkę 97% — 97 kg. mąki;

d) przy przemiale pszenicy na mąkę 50% — 72 kg. mąki, z czego 50 kg. mąki I gat. i 22 kg. mąki II gat. oraz 25 kg. otrąb:

e) przy przemiale pszenicy na mąkę 67% nie mniej jak 67 kg. mąki I gat., nie więcej jak 5 kg. mąki II gat., oraz nie mniej jak 25 kg. otrąb, albo też nie mniej jak 67 kg. mąki i nie więcej jak 30 kg. otrąb;

f) przy przemiale pszenicy na mąkę 72% nie mniej niż 72 kg. mąki i 25 kg. otrąb;

g) przy przemiale pszenicy na mąkę 97% — 97 kg. mąki.

Maksymalna norma rozkurzu ustalona została na 3%. Przy mniejszym rozkurzu podlega odpowiedniemu powiększeniu ilość wydawanych otrąb.

Jeżeli do młyna dostarczone jest do przemiału handlowego zboże niestandaryzowane — młyn winien doprowadzić zboże do norm standaryzacyjnych, mając prawo do zwrotu poniesionych w związku z tym kosztów, a nadto z wagi potrąca się w zależności od większego zanieczyszczenia, względnie zwiększonej wilgotności odpowiedni procent wagi. Normy tego potrącenia zawarte są w omawianym zarządzeniu.

Określenie jakości zboża może nastąpić na podstawie analizy dokonanej za zgodą zleceniodawcy w młynie. W wypadku braku zgody o jakości zboża rozstrzyga orzeczenie laboratorium właściwej Giełdy Zbożowo-Towarowej. Próby zboża pobierają za zgodą zleceniodawcy młyn, a w razie braku zgody — przysięgły probobiorca Giełdy Zbożowo-Towarowej. (Gr.)

Koncesjonowanie przemysłu poligraficznego

Z dniem 28 maja 1949 r. weszło w życie rozp. Rady Ministrów z 12 maja br. (Dz. U. poz. 245) w sprawie koncesjonowania przedsiębiorstw przemysłu poligraficznego i drukarń. Obowiązkowi koncesji podlegają zarówno istniejące, jak i nowopowstające przedsiębiorstwa. Podanie o udzielenie koncesji na prowadzenie już istniejących przedsiębiorstw należy złożyć w terminie do dnia 28 czerwca br. Przekazanie drukarni do użytkowania w trybie rozporządzenia Rady Min. z dnia 22 kwietnia br. w sprawie określenia kategorii przedsiębiorstw przemysłu poligraficznego i drukarń, przechodzących na własność Państwa, oraz trybu postępowania przy przekazywaniu drukarń w użytkowanie — mieści w sobie udzielenie koncesji. Obowiązkowi koncesjonowania nie podlegają państwowe przedsiębiorstwa przemysłu poligraficznego i drukarnie, jak również pozostające pod zarządem państwowym, oraz prowadzone przez związki samorządu terytorialnego — poza tym Rada Ministrów może zwolnić poszczególne przedsiębiorstwa jak również ich kategorie od obowiązku posiadania koncesji. Koncesji udziela Minister Przemysłu Lekkiego za zgodą Prezesa Rady Ministrów.

Podanie o udzielenie koncesji powinno zawierać: a) imię i nazwisko lub firmę ubiegającego się o koncesję, oraz jego adres lub siedzibę; b) opis planowanego przedmiotu przedsiębiorstwa i zakres produkcji; c) plan finansowania produkcji z podaniem rodzaju i wysokości kapitałów przeznaczonych dla założenia i prowadzenia przedsiębiorstwa. Istniejące przedsiębiorstwa przemysłu poligraficznego lub drukarnie winny zaprzestać swej działalności i ulec likwidacji: a) po upływie terminu przepisanego dla wniesienia podania (28 czerwca br.) — w razie niewniesienia podania, oraz b) w ciągu miesiąca od dnia wręczenia decyzji Ministra Przemysłu Lekkiego zawierającej odmowę lub cofnięcie koncesji.

Do przedsiębiorstw przemysłu poligraficznego i drukarń nie stosuje się przepisów rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 15 października 1946 r. o trybie udzielania koncesji na zakładanie nowych przedsiębiorstw w gałęziach przemysłu i komunikacji, przejętych na własność Państwa (Dz. U. poz. 347).

Omawiane rozporządzenie z 12 maja 1949 r. zostało wydane na podstawie art. 2 ust. 2 ustawy z dnia 13.I.1946 r. o zakładaniu nowych przedsiębiorstw i popieraniu prywatnej inicjatywy w przemyśle i handlu. (Dz. U. poz. 193). ST. W.

REJESTRACJA BELGIJSKICH PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH

Jak podaje Narodowy Bank Polski, ostateczny termin rejestracji belgijskich papierów wartościowych upływa bezwzględnie z dniem 30 czerwca br.

Zgłoszenie tych papierów przyjmuje Wydział Walutowy NBP (Dep. Zagraniczny) w Warszawie, ul. Fredry 8 do dnia 28.VI br.



W rubryce tej zamieszczamy odpowiedzi na zapytania Czytelników, które należy kierować: Poznań, Mickiewicza 31 (sprawy dotyczące zagadnień skarbowo-podatkowych) lub Warszawa, Flory 3 (inne zagadnienia prawne).

REDAKCJA

Wysokość czynszu za lokal czynszowy

A. S. — SANDOMIERZ ma poważne kłopoty z właścicielem nieruchomości na tle wysokości czynszu za lokal mieszkalny. Przed kilku dniami dawny właściciel sprzedał dom, a nowonabywca żąda usunięcia się lokatora. Czytelnik nasz zapytuje, czy żądanie takie jest prawne oraz ile ma płacić komornego.

Wymówienie najmu przez nowonabywcę domu tylko dlatego, że lokal jest jemu potrzebny, nie wydaje nam się dostatecznym powodem do tego, aby umowa miała ulegać rozwiązaniu. Jeżeli w Sandomierzu nie jest wprowadzona publiczna gospodarka lokalami i w związku z tym czytelnik nasz nie posiada nakazu kwaterunkowego, to w ewentualnym procesie sądowym musi się bronić ogólnymi przepisami prawa, a w szczególności postanowieniami art. 5 przepisów ogólnych prawa cywilnego. W myśl tego przepisu nikt nie może wykonywać swego prawa (w danym wypadku właściciel) w sposób sprzeczny z interesem społecznym. Jeżeli lokator płaci komorne, jeżeli wykonywuje wszystkie obowiązki — to wymówienie mu umowy najmu byłoby sprzeczne z interesem społecznym i wypowiedzenie takie mógłby sąd uznać za nadużycie, ze strony właściciela nieruchomości, prawa wypowiadania najmu. Co do wysokości czynszu — to należy go obliczyć według zasad dekretu o najmie lokali. Jeżeli czytelnik nasz jest podatnikiem podatku obrotowego — to w takim razie musi płacić czynsz obliczony od metrażu lokalu łącznie z opłatami na Fundusz Gospodarki Mieszkaniowej. Dodatkowo czytelnik nasz zapytuje, czy właściciel domu ma prawo wbrew woli lokatora siłą wejść do mieszkania lokatora pod pozorem sprawdzenia, czy lokal nie ulega zniszczeniu. Nietykalność mieszkania jest konstytucyjnie chroniona. Wbrew woli lokatora — nikt nie ma prawa wejść do mieszkania, a zwłaszcza, jeżeli do tego używa siły. Są to czyny karalne, które w zależności od tego w jaki sposób zostały dokonane, mogą nosić cechy karalnej samowoli, albo nawet innego cięższej karanego przestępstwa. (Gr)

Jednorazowa amortyzacja

GALANTERIA — KATOWICE. Czy można w roku bieżącym odpisać jednorazowo na straty koszt nabycia samochodu osobowego?

Według obecnych przepisów dekretu o podatku dochodowym i rozporządzenia wykonawczego jednorazowe odpisanie na straty kosztu nabycia samochodu, względnie innego przedmiotu, którego okres zużycia nie przekracza 5 lat nie jest możliwe. Dawny w tej mierze obowiązujący przepis został uchylony. Na amortyzację wolno odpisywać tylko taki procent kosztów nabycia, jaki odpowiada faktycznemu zużyciu w danym okresie operacyjnym.

(Gr)

ZAGADNIENIA SOCJALNE

Wpłaty od zarobków brutto na rzecz akcji socjalnej i sprawa wczasów pracowniczych

Według dotychczasowego trybu postępowania przy ubieganiu się o przydział miejsca na wczasy należało wpłacać ze strony pracodawcy do odnośnego Zarządu Okręg. Zw. Zaw. pewną kwotę pieniężną na rzecz wczasów pracowniczych. Obecnie nowy Układ Zbiorowy Pracy dla Prywatnych Przemysłów, ujmuje inaczej te sprawę. Art. 27 Układu Zbiorowego Pracy opiewa:

1. „Celem podniesienia warunków materialnych, zdrowotnych i kulturalnych ogółu pracowników, zatrudnionych w przedsiębiorstwach podległych Związkowi Zrzeszeń, oraz członków ich rodzin — wprowadza się obowiązek świadczenia pracodawcy na rzecz akcji socjalnej (wczasy pracownicze, kultura i oświata, wychowanie fizyczne i sport, świetlice, ogródki działkowe).

2. Wysokość świadczeń pracodawcy na powyższe cele, dla zakładów pracy objętych niniejszym układem, ustala się **na rok bieżący** w wysokości 8% od sum wypłaconych pracownikom zarobków brutto, począwszy od 1 kwietnia 1949 r."

W art. 28 pkt. 1 powiedziano: „pracodawcy obowiązani są uiszczać opłaty wymienione w art. 27 jednocześnie ze składkami za ubezpieczenie społeczne do właściwej instytucji ubezpieczeń społecznych. Wszelkie rozstrzygnięcia co do podstawy wymiaru składek na ubezpieczenie społeczne obowiązują i dla podstawy wymiaru opłat za akcję socjalną". Nie jest powiedziane natomiast, jak to technicznie i praktycznie wykonać. Brak narazie szczegółowych i wyczerpujących instrukcji tak ze strony Ubezpieczalni Społecznych, jak też i K. C. Z. Z., to też nic dziwnego, że wielu pracodawców nie dokonało przyjętego na siebie zobowiązania i przy składaniu deklaracji do Ubezpieczalni Społecznej, za kwiecień, nie uwzględniło zobowiązania zawartego w punkcie 3 art. 28, który mówi:

Pkt. 3. „Pracodawcy wyrażają niniejszym zgodę, aby przypadające od nich opłaty na akcję socjalną w razie nieuiszczenia w terminie, ulegały przymusowemu ściąganiu w tym samym trybie i na tych samych zasadach co i składki za ubezpieczenie społeczne".

Przed podpisaniem Układu Zbiorowego Pracy pracodawcy byli poinformowani na specjalnych zebraniach, że z chwilą podpisania umowy zbiorowej i przyjęcia obowiązku płacenia świadczeń na rzecz akcji socjalnej (jak art. 27) odpadnie osobny obowiązek świadczenia na rzecz wczasów pracowniczych. Dlatego od 1.5 br. pracownicy słusznie odmawiają dodatkowych świadczeń sięgających kilku tysięcy złotych na 1 pracownika, pracownikom ubiegającym się w Okręgowym Związku Zawodowym o przydział miejsca na wczasy, tłumacząc się tym, że dodatkowa opłata w wysokości 8% od zarobków brutto wnoszona do Ubezp. Społ. obejmuje również akcję wczasów.

Przypatrzmy się na chwilę pracownikowi ubiegającemu się o przydział miejsca na wczasy. Pracownik idzie do odnośnego Związku, tam żądają od niego wniesienia opłaty ze strony pracodawcy. Ubiegający się tłumaczy, że pracodawca opłaca od jego zarobków 8% przez Ubez. Społ. na rzecz akcji socjalnej prowadzonej w ramach K. C. Z. Z., a obejmującej koszta związane z jego wczasami w ramach ilości miejsc przydzielonych danemu zakładowi pracy

Urzędnik w Zw. Zaw. tłumaczy cierpliwie, że to wszystko prawda, tylko żeby wydać skierowanie na wczasy musi mieć dowód wpłaty ustalonej kwoty, czy to do kasy Zw. Zaw., czy też poświadczenie z Ubezp. Społ., że pracodawca uiścił, względnie nie zalega z opłatami na rzecz akcji socjalnej.

Zainteresowany pracownik biegnie do odnośnego referatu Ubezpieczalni Społecznej i po udowodnieniu, że jego pracodawca wykonał swój obowiązek przez wpłacenie 8% na rzecz akcji socjalnej, prosi o wydanie mu odnośnego potwierdzenia, na co otrzymuje odpowiedź odmowną, bo brak instrukcji w tej sprawie. Czas upływa, okres wczasów w toku, brak małej formalności. Zachodzi pytanie jak temu zaradzić?

Po uzgodnieniu z odpowiednimi czynnikami, do chwili wydania odnośnych instrukcji przez Ubez. Społ. **radzimy:** kto jeszcze nie dokonał za pośrednictwem Ubez. Społ. obowiązku uiszczenia 8% od zarobku brutto za miesiąc kwiecień na rzecz akcji socjalnej, winien dokonać tego niezwłocznie oddzielnym przelewem, przekazem, deklarując na nim cel wpłaty — na przykład ty wpłaty **„8% zarobku brutto za kwiecień na akcję socjalną"**. Przy wpłacie pieniędzy należy mieć przygotowany dodatkowy odpis pokwitowania i poprosić odnośną instytucję o poświadczenie odpisu. (Banki praktykują ten sposób postępowania). Zdobyty odpis pokwitowania potwierdzony przez Urząd przyjmujący wpłatę o dokonanej wpłacie na rzecz akcji socjalnej doręczamy ubiegającemu się o wczasy (ewentualnie przez Rady Zakładowe względnie Delegata dostarczyć do właściwego Zw. Zaw.), a ten bez żadnych trudności dostaje potrzebne skierowanie na wczasy.

ST. CIECIERSKI

ORGANIZACJA PRZEDSIĘBIORSTW I RACHUNKOWOŚCI

Wyprowadzenie zyskowności w przedsiębiorstwie przemysłowym (III)

Ad a). W okresach miesięcznych, jak już wspominaliśmy przerzucamy zużyty surowiec i materiały pomocnicze do klasy czwartej (grupy 40) jednolitego planu kont. Ponieważ miesięczne obliczenia mogą być niezupełnie ścisłe zaistnieje z końcem roku obrachunkowego pewna większa lub mniejsza dyferencja o charakterze dodatnim lub ujemnym. Należy przeto z końcem roku dokonać takiej poprawki, by wszystkie konta klasy trzeciej zatrzymały charakter konta czysto zapasowego i przeszły zgodnie z obowiązującymi zasadami księgowości do bilansu zamknięcia. Przypuśćmy, że przed korektą mamy na 31 grudnia danego roku taki obraz na kontach 300 i 400 w podliczeniowych sumach końcowych:

300 Zakup surowca		400 Surowce zużyte do prod.	
900.000.—	750.000.—	750.000.—	

Wartość remanentu końcowego ustalona na podstawie inwentury sporządzonej z natury wynosi zł 140.000. Gdybyśmy pragnęli w myśl zasad księgowości zamknąć konto „300", to uzyskalibyśmy dyferencję w wysokości zł 10.000. Analiza tego zagadnienia doprowadza do stwierdzenia, że ogółem przerzuciliśmy w ciągu miesięcznych okresów danego roku zł 10.000 zużytego surowca na konto „400". Należy przeto przed przystąpieniem do właściwego zamknięcia ksiąg przeprowadzić dodatkowe księgowanie na podstawie odpowiednio sporządzonej noty memoriałowej uznając konto „300" na ciężar konta „400" i dopiero wtedy konto surowcowe w klasie trzeciej będzie istotnie miało charakter konta zapasowego.

Niezależnie od tego sposobu możemy przeprowadzić księgowanie po przez klasę drugą, jako różnicę kalkulacyjną. Z uwagi jednak na błędy popełniane przy miesięcznych obliczeniach i potrzebę dokładności ustalenia zyskowności przedsiębiorstwa lepiej i słuszniej jest, bezpośrednio przeprowadzać korekty w sposób wyżej przytoczony. Zamknięcie tych kont po sprostowaniu będzie przedstawiało się następująco:

300 Zakup surowca		400 Surowiec zużyty do prod.	
900.000	750.000	750.000	(48) 760.000
	10.000	10.000	
	BZ. 140.000		
900.000	900.000	760.000	760.000

Na uwagę zasługuje również sposób księgowania stron i ewtl. zwrotów lub bonifikat w klasie trzeciej jednolitego planu kont. Dla zachowania przejrzystości należy tego rodzaju pozycje księgować na oddzielnym koncie, a dopiero z końcem okresu przerzucić na rachunek zbiorczy. Ten system pracy ułatwia pracę w czasie kontroli i daje tak bardzo pożądaną przejrzystość i jasność w rachunkowości.

Ad b). Zagadnieniem nowym dla wielu księgowych jest tzw. arkusz rozliczeniowy kosztów, który w przedsiębiorstwie przemysłowym w dziale rachunkowości spełnia poważne zadanie. Wszelkie zasadnicze koszta przedsiębiorstwa księgujemy w klasie czwartej jednolitego planu kont. Koszta te dotyczą w większości wypadków produkcji, a ponadto sprzedaży i w minimalnym stopniu administracji ogólnej. Prócz tych mamy i takie, które są wynikiem dokonanych operacji finansowych albo tzw. pozaoperacyjnych. Znajdują one swe miejsce w klasie drugiej jednolitego planu kont.

Przy omawianiu arkusza rozliczeniowego kosztów interesują nas wyłącznie koszta zaksięgowane w klasie czwartej. Jak już poprzednio wspomnieliśmy w teorii rachunkowości istnieją dotąd dwa punkty widzenia, to znaczy odróżnia się tylko koszty produkcji i sprzedaży, albo prócz tych dwu jeszcze koszty administracji ogólnej. Wypada podkreślić, że w zasadzie kosztów administracji ogólnych mamy bardzo mało, w przeważającej części administracja ciąży do produkcji lub sprzedaży, jako nieodzowna część składowa tych kosztów. Mimo takiego punktu widzenia mamy w przedsiębiorstwie przemysłowym takie koszty, które nie dadzą się wyraźnie zaliczyć, ani do kosztów produkcji, ani do kosztów sprzedaży. Z tej właśnie przyczyny wyodrębniamy je oddzielnie w arkuszu rozliczeniowym kosztów. Podkreślić jednocześnie wypada, że zaszeregowanie pewnego wydatku do tej grupy kosztów musi być bardzo ostrożne, aby na skutek ich zwiększenia nie umniejszyć sztucznie kosztów produkcji, które mają decydujący wpływ na ustalenie zyskowności w przedsiębiorstwie przemysłowym.

Arkusz rozliczeniowy kosztów opracowujemy zatem na podstawie liczb księgowości zawartych w klasie czwartej jednolitego planu kont. Z uwagi na ciągłość kontroli należy go sporządzać w okresach miesięcznych. W najprostszym układzie arkusz taki zawiera następujące kolejne zatytułowane kolumny:

1. Liczbę porządkową, 2. Nazwę konta klasy czwartej jedn. planu kont, 3. Numer konta (w/g przyjętej klasyfikacji), 4. Liczby księgowości tj. ogólną sumę kosztów figurującą na danym koncie, 5. Klucz podziału, tzn. określenie podstawy podziału kosztów, 6. Koszta produkcji, 7 Koszta administracji ogólnej, 8. Koszta sprzedaży.

Poniżej podajemy arkusz rozliczeniowy kosztów opracowany na podstawie poprzednio podanego bilansu tabelarycznego, tzn. tych samych liczb zawartych w klasie czwartej jedn. planu kont (Patrz „OTG" nr 10 str. 15).

Podzielone koszty kl. 4-tej składają się:

1. z kosztów produkcji	zł	5.268.430.—
2. z kosztów administracji ogólnej	„	257.300.—
3. z kosztów sprzedaży	„	1.358.900.—
ogółem jak suma kosztów kl. 4-tej	zł	6.884.630.—

Zgodnie z wyżej podaną uwagą koszta administracji ogólnej są najniższe i stanowią niski procent w porównaniu z pozostałymi kosztami. Przy zaszeregowaniu do poszczególnych kosztów takich wydatków, jak pensje pracowników umysłowych i na potrzeby biurowe należy pamiętać, że czynności te są związane z produkcją względnie sprzedażą i dlatego tego rodzaju koszty zaszeregowujemy do tych grup w/g stosowanego klucza podziałowego. Przykładowo wynagrodzenie księgowego nie jest wydatkiem administracji ogólnej, gdyż jego czynności są pośrednio związane z produkcją i sprzedażą.

Arkusz rozliczeniowy kosztów

L. p.	Nazwa konta	Nr konta	Liczby z księgowości	Klucz podziału	Koszta produkcji	Koszta admin. ogólnej	Koszta sprzedaży
1	Surowiec zużyty do wytwarzania	400	2.260.800	Raporty magazynowe	2.260.800	—	—
2	Robocizna	410	1.750.250	Listy płac	1.436 800	49.600	263.850
3	Ubezpieczenia społeczne prac. fiz.	413	510.100	Listy płac	416.850	14.850	78.400
4	Inne świadcz. ustaw. prac. fiz.	414	135.680	„	117.680	3.000	15.000
5	Pensje prac. umysłowych	420	346.300	„	146.700	104.500	95.100
6	Ubezpieczenia społ. prac. umysł.	423	96.750	„	43.150	30.700	22.900
7	Inne świadcz ustaw. prac. um.	424	25.800	„	21.400	1.500	2.900
8	Energie obce	430	137.600	Punkty zużycia energii i ich zużycie	129.300	4.900	3.400
9	Paliwo	440	141.700	Raporty magazynowe	127.700	9.200	4 800
10	Konserwacje i naprawy obce	442	127.450	Faktury	127.450	—	—
11	Czynsze i dzierżawy	460	244.000	Wielkość lokalu i jego użyteczność	184.000	24.000	36.000
12	Podróże i przejazdy	462	38.150	Dowody księgowe	23.100	—	15.050
13	Opłaty pocztowe	463	17.250	Księga opłat pocztowych	—	12.050	5.200
14	Propaganda i reklama	464	164.800	Dowody księgowe	—	—	164.800
15	Opłaty na rzecz org. gosp.	468	48.000	„	48.000	—	—
			191.000	Księga ruchomości i odpisów	185.500	3.000	2.500
16	Odpisy	470	7.500	Dowody księgowe	—	—	7.500
17	Opakowanie wysyłkowe	490	338.000	„	—	—	338.000
18	Prowizje od sprzedaży	496	303.500	„	—	—	303 500
19	Podatek obrotowy	497					
			6.884 630		5.268.430	257.300	1.358.900

Omawiany arkusz rozliczeniowy kosztów jest już dziś przedmiotem badań ze strony władz skarbowych. Nie do rzadkości należy wzmianka w protokóle rewizji ksiąg w przedsiębiorstwach przemysłowych, że prowadzi się, albo nie prowadzi się miesięcznego arkusza rozliczeniowego kosztów.

Mgr M. NOWICKI

(Ciąg dalszy w następnym numerze.)

SZKOLNICTWO ZAWODOWE

Wykaz szkół zawodowych, prowadzonych przez Samorząd Przemysłowo-Handlowy

Okręg Szkolny Gdański

(Izba Przemysłowo - Handlowa w Gdyni)

Gdynia

1. Pryw. Liceum dla Drogistów Zrzeszenia Drogistów Rz. P. w Gdyni.

Okręg Szkolny Kielecki

(Izba Przemysłowo - Handlowa w Częstochowie)

Częstochowa

1. Pryw. Liceum Administracyjno - Handlowe I st. Stowarzyszenia Kupców Polskich w Częstochowie.
2. Pryw. Gimnazjum Handlowe Stowarzyszenia Kupców Polskich w Częstochowie.
3. Pryw. Liceum Handlowe Stowarzyszenia Kupców Polskich w Częstochowie.

Kielce

4. Pryw. Liceum dla Drogistów Zrzeszenia Drogistów R. P.

Radom

5. Pryw. Liceum Administracyjno - Handlowe I st. Stowarzyszenia Kupców Polskich w Radomiu.
6. Pryw. Gimnazjum Handlowe Stowarzyszenia Kupców Polskich w Radomiu.
7. Pryw. Liceum Handlowe Stowarzyszenia Kupców Polskich w Radomiu.

Sandomierz

8. Pryw. Liceum Administracyjno - Handlowe I st. Stowarzyszenia Kupców Polskich w Sandomierzu.
9. Pryw. Liceum Handlowe Stow. Kupców Polskich w Sandomierzu.
10. Pryw. Liceum Handlowa Stowarzyszenia Kupców Polskich w Sandomierzu.

Okręg Szkolny Krakowski

(Izba Przemysłowo - Handlowa w Krakowie)

Kraków

1. Pryw. Koedukacyjne Liceum Przemysłu Gospodniego Izby Przemysłowo - Handlowej w Krakowie.

Okręg Szkolny Lubelski

(Izba Przemysłowo - Handlowa w Lublinie)

Lublin

1. Pryw. Liceum Administracyjno - Handlowe I st. im. Vetterów w Lublinie.
2. Pryw. Gimnazjum Handlowe im. Vetterów w Lublinie.
3. Pryw. Liceum Handlowe im. Vetterów w Lublinie.
4. Pryw. Gimnazjum Handlowe dla Dorosłych im. Vetterów w Lublinie.
5. Pryw. Liceum Handlowe dla Dorosłych im. Vetterów w Lublinie.

Puławy

6. Pryw. Liceum Administracyjno - Handlowe I st. Stowarzyszenia Kupców Polskich w Puławach.
7. Pryw. Gimnazjum Handlowe Stowarzyszenia Kupców Polskich w Puławach.
8. Pryw. Liceum Handlowe Stowarzyszenia Kupców Polskich w Puławach.

Okręg Szkolny Łódzki

(Izba Przemysłowo - Handlowa w Łodzi)

Łódź

1. Pryw. Średnia Szkoła Handlowa Izby Przemysłowo - Handlowej w Łodzi.

Okręg Szkolny Pomorski
(Izba Przemysłowo - Handlowa w Bydgoszczy)

Bydgoszcz

1. Koed. Liceum Drogistowskie dla Dorosłych Zrzeszenia Drogistów R. P.

Chełmno

2. Pryw. Liceum Administracyjno - Handlowe I st. Izby Przemysłowo - Handlowej w Bydgoszczy.
3. Pryw. Gimnazjum Handlowe Izby Przemysłowo - Handlowej w Bydgoszczy.

Grudziądz

4. Liceum Drogistowskie dla Dorosłych Zrzeszenia Drogistów R. P. w Grudziądzu.
5. Pryw. Liceum Administracyjno - Handlowe I st. Kupców Samodzielnych w Grudziądzu.
6. Pryw. Gimnazjum Handlowe Kupców Samodzielnych w Grudziądzu.

Okręg Szkolny Poznański
(Izba Przemysłowo - Handlowa w Poznaniu)

Kalisz

1. Pryw. Koed. Liceum Administracyjno - Handlowe I st Zgromadzenia Kupców w Kaliszu.
2. Pryw. Koed. Gimnazjum Handlowe Zgromadzenia Kupców w Kaliszu.
3. Pryw. Koed. Liceum Handlowe Zgromadzenia Kupców w Kaliszu.

Krotoszyn

4. Liceum Drogistowskie Zrzeszenia Drogistów R. P. w Krotoszynie.

Ostrów Wlkp.

5. Pryw. Koed. Liceum Administracyjno - Handlowe I st. Zgromadzenia Kupców w Ostrowie Wlkp.
6. Pryw. Koed. Gimnazjum Handlowe Zgromadzenia Kupców w Ostrowie Wlkp.
7. Pryw. Koed. Liceum Handlowe Zgromadzenia Kupców w Ostrowie Wlkp.

Poznań

8. Pryw. Koed Liceum Drogistowskie Zrzeszenia Drogistów R. P.

Okręg Szkolny Śląski
(Izba Przemysłowo - Handlowa w Katowicach)

Bielsko

2. Jednoroczna Koed. Szkoła Przysposobienia Handlowego.

Katowice

2. Izby Przemysłowo - Handlowej w Katowicach.

Mikołów

3. Jednoroczna Koed. Szkoła Przysposobienia Handlowego.

Mysłowice

4. Jednoroczna Koed. Szkoła Przysposobienia Handlowego.

Tarnowskie Góry

5. Jednoroczna Koed. Szkoła Przysposobienia Handlowego.

Okręg Szkolny Szczeciński
(Izba Przemysłowo - Handlowa w Szczecinie)

Słupsk

1. Pryw. Liceum Administracyjno - Handlowe I st. Izby Przemysłowo - Handlowej w Szczecinie.
2. Pryw. Gimnazjum Handlowe Izby Przemysłowo-Handlowej w Szczecinie.
3. Pryw. Liceum Handlowe Izby Przemysłowo - Handlowej w Szczecinie.

Okręg Szkolny Warszawski
(Izba Przemysłowo - Handlowa w Warszawie)

Grodzisk Maz.

1. Pryw. Koed. Liceum Administracyjno - Handlowe I st. Zrzeszenia Kupców w Grodzisku Maz.
2. Pryw. Koed. Gimnazjum Handlowe Zrzeszenia Kupców W Grodzisku-Maz.

Dęblin

3. Pryw. Koed. Liceum Administracyjno - Handlowe I st. Stowarzyszenia Kupców i Rzemieślników w Dęblinie.
4. Pryw. Koed. Gimnazjum Handlowe Stowarzyszenia Kupców i Rzemieślników w Dęblinie.

Pruszków

5. Pryw. Koed. Liceum Administracyjno - Handlowe I st. Warszawskiej Izby Przemysłowo - Handlowej w Pruszkowie.
6. Pryw. Koed. Gimnazjum Handlowe Warszawskiej Izby Przemysłowo - Handlowej w Pruszkowie.

Warszawa

7. Liceum Administracyjne dla Dorosłych Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie.
8. Pryw. Koed. Liceum dla Drogistów Zrzeszenia Drogistów R. P. w Warszawie.
9. Pryw. Średnia Szkoła Zawodowa Izby Przemysłowo - Handlowej w Warszawie.

Wawer

10. Pryw. Liceum Mechaniczne I st. Warszawskiej Izby Przemysłowo - Handlowej w Wawrze.
11. Pryw. Gimnazjum Mechaniczne Warszawskiej Izby Przemysłowo - Handlowej w Wawrze.

Włochy

12. Pryw. Koed. Liceum Administracyjno - Handlowe I st. Zgromadzenia Kupców we Włochach.
13. Pryw. Koed. Gimnazjum Handlowe Zgromadzenia Kupców we Włochach.
14. Pryw. Koed. Liceum Handlowe Zgromadzenia Kupców we Włochach.

Okręg Szkolny Wrocławski
(Izba Przemysłowo - Handlowa we Wrocławiu)

Wrocław

1. Pryw. Liceum Administracyjno - Handlowe I st. Izby Przemysłowo - Handlowej we Wrocławiu.
2. Pryw. Średnia Szkoła Zawodowa Izby Przemysłowo - Handlowej we Wrocławiu.

Izba P. H. w Szczecinie szkoli ludzi morza

Port szczeciński odczuwa duży brak fachowców we wszystkich dziedzinach życia. Kłopotom tym zaradził wydział szkoleniowy Izby Przemysłowo-Handlowej w Szczecinie i może się poszczycić dużymi osiągnięciami w tym zakresie.

W samym dziale pracy portowej i morskiej przeszkolono w ciągu bieżącego roku szkolnego około 200 osób. Akcja szkolenia była dobrze zorganizowana, co w znacznej mierze umożliwiało sprawną pracę portu.

Nauka odbywała się na 5 kursach w Szczecinie, jako największym ośrodku portowym zachodniego wybrzeża. Kursy szkoliły w zakresie następujących specjalności:

a) **Kurs portowo-morski I-go stopnia,** trwał 5 miesięcy, a celem jego było zapoznanie pracowników przedsiębiorstw portowych ze wstępnymi wiadomościami o usługach morskich, pracy portu itp. W kursie uczestniczyło 40 osób.

b) **Kurs specjalizacyjny dla maklerów,** trwał pół roku i ukończyło go 30 osób.

c) **Kurs specjalizacyjny dla spedytorów** trwał 6 miesięcy, ukończyło go 35 osób.

d) **Kurs dla deklarantów celnych,** trzymiesięczny — ukończyło 40 osób.

e) **Kurs dla liczmenów** (kontrolerów portowych) trwał trzy miesiące, a uczęszczało na naukę 60 osób.

Obecnie wydział szkoleniowy przy szczecińskiej IPH opracowuje plany pracy na rok następny. Program będzie znacznie rozszerzony i pozwoli nietylko na wyszkolenie większej ilości ludzi, ale także na zwiększenie specjalności. (cp)

Szkoły Izby Przemysłowo-Handlowej w Słupsku otrzymały prawa państwowe

Szczecińska Izba Przemysłowo-Handlowa prowadzi na terenie miasta Słupska gimnazjum handlowe i liceum handlowe dla dorosłych. Do szkół tych uczęszcza łącznie około 100 osób. Umożliwiają one doszkalanie w zakresie handlu młodzieży powyżej 18-tu lat, która na skutek okupacji nie miała możliwości nauki w normalnych warunkach.

W tych dniach władze państwowe powiadomiły kierownictwo szkół, że przyznano im prawa szkół państwowych. (cp)

PRYWATNE GIMNAZJUM MESKIE MECHANICZNE WARSZAWSKIEJ IZBY PRZEMYSŁOWO-HANDLOWEJ W WAWRZE, ulica Klasztorna 99 zawiadamia, że zapisy odbywać się będą od dnia 25 czerwca do 5 lipca i od 25 sierpnia do 5 września 1949 r. od godz. 9 — 12 rano.

Do podania należy dołączyć: metrykę urodzenia, świadectwo ukończenia 7 kl. szkoły podstawowej oraz 2 fotografie.

Egzamin wstępny z języka polskiego, matematyki i rysunku odręcznego.

Nauka trwa 3 lata. Ilość miejsc ograniczona.

Z życia Izb, Związków i Zrzeszeń

WALNY ZJAZD DELEGATÓW ZWIĄZKU ZRZESZEŃ KUPIECKICH WOJ. GDAŃSKIEGO

W końcu maja odbył się w Gdyni walny zjazd Rady Delegatów Związku Zrzeszeń Kupieckich woj. gdańskiego z udziałem przedstawicieli PZPR, WRN, Gdańskiego Urzędu Wojewódzkiego oraz organizacji samorządu gospodarczego.

Zjazd otworzył prezes Związku Zrzeszeń Kupieckich, T. Marchlewski, udzielając głosu przedstawicielowi Komitetu Wojewódzkiego PZPR, Stanisławowi Wogórko, który scharakteryzował pozytywny stosunek swej partii do kupiectwa w tej jego części, która — w zrozumieniu dokonywujących się przemian społeczno-gospodarczych — nie usiłuje stawać w poprzek drogi, wiodącej Polskę do socjalizmu, ale lojalnie podporządkowuje się wszelkim zarządzeniom i przepisom, wynikającym z potrzeb naszej dzisiejszej rzeczywistości.

Dalej przemawiali, witając Zjazd, prezes Izby Przemysłowo-Handlowej w Gdyni, prof. Ocioszyński, wiceprzewodniczący WRN, inż. Stefański oraz przedstawiciel Rady Naczelnej Związku Zrzeszeń Kupieckich, dyr. Sikorski.

Sprawozdanie w imieniu ustępującego zarządu złożył prezes Marchlewski, zaś dyr. Kaszyński omówił prace Związku oraz sytuację handlu na terenie woj. gdańskiego. W zakończeniu swego przemówienia dyr. Kaszyński wymienił kwotę 49 milionów zł, którą kupiectwo woj. gdańskiego wpłaciło na cele społeczne i charytatywne w roku 1948.

Po dyskusji i udzieleniu absolutorium ustępującemu zarządowi przystąpiono do wyboru nowych władz. Prezesem Związku został ponownie T. Marchlewski. Na wiceprezesów wybrano Kurzydłowskiego z Gdyni, Więckowskiego z Gdańska oraz Kledzika z Tczewa. Ponadto do zarządu weszli: Firmanty — Kwidzyn, Kwiatkowski — Gdańsk, Seniura — Gdańsk, Kossowski — Oliwa, Ratajczyk — Gdynia. Do komisji rewizyjnej wybrano: Porowskiego — Gdańsk, Łukasiewicza — Gdynia, Dubę-Dubińskiego — Wejherowo.

Na zakończenie Zjazdu przedstawiciel Zarządu Głównego Zw. Zaw. Pracown. Handlowych i Biurowych zreferował postanowienia zbiorowego układu pracy. (n)

Na zakończenie Zjazdu uchwalono jednomyślnie wysłanie depeszy do ministra handlu wewnętrznego ob. Dietricha, w której podkreślono **pełną gotowość jaknajdalszej współpracy w ramach planu gospodarczego.**

ZJAZD DELEGATÓW BRANŻY ELEKTROTECHNICZNEJ I RADIOWEJ W POZNANIU

W dniu 2 maja b. r. w Poznaniu odbył się Zjazd Delegatów Ogólnopolskiego Związku Zrzeszeń Kupców Branży Elektrotechnicznej i Radiowej pod przewodnictwem prezesa Związku p. Maciejewskiego.

Związek posiada zorganizowanych 12 Zrzeszeń wojewódzkich i 2 Sekcje. Stan członków zrzeszonych wynosi na dzień Zjazdu 648.

Sprawozdanie z działalności finansowej Związku złożył przewodniczący Komisji Rewizyjnej p. inż. Sadowski, stawiając wniosek o udzieleniu absolutorium dla ustępującego zarządu. Wniosek uchwalono.

W toku obrad dr Jackowski z Naczelnej Rady Zrzeszeń Kupieckich w referacie na temat: „Sytuacja kupiecka w dobie obecnej" zobrazował rolę kupca jako ogniwa uzupełniającego w systemie gospodarki narodowej.

Po dyskusji związanej głównie z zagadnieniem dostępu do towaru, wyczerpujących wyjaśnień udzielił ob. dyr. inż. Kosztowski z CHPE.

Jako jeden z kolejnych punktów Zjazdu było dokonanie wyboru nowego Zarządu Ogólnopolskiego Związku, którego prezesem został ponownie p. J. Maciejewski z Warszawy. Na wiceprezesów zostali wybrani pp.: inż. L. Szymczak, S. Mataszewski i S. Marchwiński. Ponadto weszli do zarządu pp.: K. Borkowski, W. Turek, L. Retmański, E. Osiński, P. Grudziński, inż. T. Wieczffiński, K. Donat i K. Majewski. Sekretarzem Zarządu został p. S. Goszczyński z Warszawy, skarbnikiem p. inż. S. Sadowski.

W NAJBLIŻSZYCH NUMERACH

Celem dokładniejszego zapoznania Czytelników z poszczególnymi gałęziami przemysłu zamieścimy w „OTG" omówienie prac, zadań i osiągnięć następujących Zrzeszeń Przemysłowych.

I

Przemysł Mineralny i Materiałów Budowlanych

Prosimy zainteresowanych o nadsyłanie artykułów, notatek oraz zleceń ogłoszeniowych związanych z tym działem do dnia 25.6. 1949.

II

Przemysł chemiczny.

Materiały należy nadsyłać do 1.7.49.

III

Przemysł Metalowy i Elektrotechniczny.

Numer zamykamy z dniem 20.7. 49.

Pozostałe gałęzie przemysłu zostaną omówione w następnych numerach. REDAKCJA

REDAKCJA I ADMINISTRACJA
Warszawa, Flory 3
tel. 8-54-70, 8-61-56, 8-66-30
Redaktor przyjmuje od 11 — 13
Oddział w Poznaniu, Mickiewicza 31
tel. 5-18-62, 23-65/6
Oddział w Gdyni, ul. Pułaskiego 6, tel. 30-80
Oddział w Szczecinie, Al. Niepodległości 40, tel. 23-85
Redakcja rękopisów nie zwraca.

Redaguje: Komitet Redakcyjny
Wydawca: Gospodarczy Instytut Wydawniczy, sp. z o. o. Izb Przemysłowo-Handlowych
Konto P. K. O. — I-5001.

Prenumerata: miesięcznie 150.—, kwartalnie 450.—, półrocznie 900.—, rocznie 1.800 zł.
Cena numeru zł 50.

CENNIK OGŁOSZEŃ:
1/1 strony 50.000 zł 1/2 str. 25.000 zł 1/4 str 13.000 zł.
Ogłoszenie wymiarowe: 70 zł za milimetr szerokości 1 łamu (kolumna ma 3 łamy)
w tekście o 25 % drożej.

Drukarnia: Spół. Wyd. „Wydawnictwo Ludowe" W-wa Skolimowska 5.

B-79840

Z życia Izb, Związków i Zrzeszeń

WALNY ZJAZD DELEGATÓW ZWIĄZKU ZRZESZEŃ KUPIECKICH WOJ. GDAŃSKIEGO

W końcu maja odbył się w Gdyni walny zjazd Rady Delegatów Związku Zrzeszeń Kupieckich woj. gdańskiego z udziałem przedstawicieli PZPR, WRN, Gdańskiego Urzędu Wojewódzkiego oraz organizacji samorządu gospodarczego.

Zjazd otworzył prezes Związku Zrzeszeń Kupieckich, T. Marchlewski, udzielając głosu przedstawicielowi Komitetu Wojewódzkiego PZPR, Stanisławowi Wogórko, który scharakteryzował pozytywny stosunek swej partii do kupiectwa w tej jego części, która — w zrozumieniu dokonywujących się przemian społeczno-gospodarczych — nie usiłuje stawać w poprzek drogi, wiodącej Polskę do socjalizmu, ale lojalnie podporządkowuje się wszelkim zarządzeniom i przepisom, wynikającym z potrzeb naszej dzisiejszej rzeczywistości.

Dalej przemawiali, witając Zjazd, prezes Izby Przemysłowo-Handlowej w Gdyni, prof. Ocioszyński, wiceprzewodniczący WRN, inż. Stefański oraz przedstawiciel Rady Naczelnej Związku Zrzeszeń Kupieckich, dyr. Sikorski.

Sprawozdanie w imieniu ustępującego zarządu złożył prezes Marchlewski, zaś dyr. Kaszyński omówił prace Związku oraz sytuację handlu na terenie woj. gdańskiego. W zakończeniu swego przemówienia dyr. Kaszyński wymienił kwotę 49 milionów zł, którą kupiectwo woj. gdańskiego wpłaciło na cele społeczne i charytatywne w roku 1948.

Po dyskusji i udzieleniu absolutorium ustępującemu zarządowi przystąpiono do wyboru nowych władz. Prezesem Związku został ponownie T. Marchlewski. Na wiceprezesów wybrano Kurzydłowskiego z Gdyni, Więckowskiego z Gdańska oraz Kledzika z Tczewa. Ponadto do zarządu weszli: Firmanty — Kwidzyn, Kwiatkowski — Gdańsk, Seniura — Gdańsk, Kossowski — Oliwa, Ratajczyk — Gdynia. Do komisji rewizyjnej wybrano: Porowskiego — Gdańsk, Łukasiewicza — Gdynia, Dubę-Dubińskiego — Wejherowo.

Na zakończenie Zjazdu przedstawiciel Zarządu Głównego Zw. Zaw. Pracown. Handlowych i Biurowych zreferował postanowienia zbiorowego układu pracy. (n)

Na zakończenie Zjazdu uchwalono jednomyślnie wysłanie depeszy do ministra handlu wewnętrznego ob. Dietricha, w której podkreślono **pełną gotowość jaknajdalszej współpracy w ramach planu gospodarczego.**

ZJAZD DELEGATÓW BRANŻY ELEKTROTECHNICZNEJ I RADIOWEJ W POZNANIU

W dniu 2 maja b. r. w Poznaniu odbył się Zjazd Delegatów Ogólnopolskiego Związku Zrzeszeń Kupców Branży Elektrotechnicznej i Radiowej pod przewodnictwem prezesa Związku p. Maciejewskiego.

Związek posiada zorganizowanych 12 Zrzeszeń wojewódzkich i 2 Sekcje. Stan członków zrzeszonych wynosi na dzień Zjazdu 648.

Sprawozdanie z działalności finansowej Związku złożył przewodniczący Komisji Rewizyjnej p. inż. Sadowski, stawiając wniosek o udzieleniu absolutorium dla ustępującego zarządu. Wniosek uchwalono.

W toku obrad dr Jackowski z Naczelnej Rady Zrzeszeń Kupieckich w referacie na temat: „Sytuacja kupiecka w dobie obecnej" zobrazował rolę kupca jako ogniwa uzupełniającego w systemie gospodarki narodowej.

Po dyskusji związanej głównie z zagadnieniem dostępu do towaru, wyczerpujących wyjaśnień udzielił ob. dyr. inż. Kosztowski z CHPE.

Jako jeden z kolejnych punktów Zjazdu było dokonanie wyboru nowego Zarządu Ogólnopolskiego Związku, którego prezesem został ponownie p. J. Maciejewski z Warszawy. Na wiceprezesów zostali wybrani pp.: inż. L. Szymczak, S. Mataszewski i S. Marchwiński. Ponadto weszli do zarządu pp.: K. Borkowski, W. Turek, L. Retmański, E. Osiński, P. Grudziński, inż. T. Wieczffiński, K. Donat i K. Majewski. Sekretarzem Zarządu został p. S. Goszczyński z Warszawy, skarbnikiem p. inż. S. Sadowski.

W NAJBLIŻSZYCH NUMERACH

Celem dokładniejszego zapoznania Czytelników z poszczególnymi gałęziami przemysłu zamieścimy w „OTG" omówienie prac, zadań i osiągnięć następujących Zrzeszeń Przemysłowych.

I

Przemysł Mineralny i Materiałów Budowlanych

Prosimy zainteresowanych o nadsyłanie artykułów, notatek oraz zleceń ogłoszeniowych związanych z tym działem do dnia 25.6. 1949.

II

Przemysł chemiczny.

Materiały należy nadsyłać do 1.7.49.

III

Przemysł Metalowy i Elektrotechniczny.

Numer zamykamy z dniem 20.7. 49.

Pozostałe gałęzie przemysłu zostaną omówione w następnych numerach. REDAKCJA

REDAKCJA I ADMINISTRACJA
Warszawa, Flory 3
tel. 8-54-70, 8-61-56, 8-66-30
Redaktor przyjmuje od 11 — 13
Oddział w Poznaniu, Mickiewicza 31
tel. 5-18-62, 23-65/6
Oddział w Gdyni, ul. Pułaskiego 6, tel. 30-80
Oddział w Szczecinie, Al. Niepodległości 40, tel. 23-85
Redakcja rękopisów nie zwraca.

Redaguje: Komitet Redakcyjny
Wydawca: Gospodarczy Instytut Wydawniczy, sp. z o. o. Izb Przemysłowo-Handlowych
Konto P. K. O. — 1-5001.

Prenumerata: miesięcznie 150.—, kwartalnie 450.—, półrocznie 900.—, rocznie 1.800 zł.
Cena numeru zł 50.

CENNIK OGŁOSZEŃ:
1/1 strony 50.000 zł 1/2 str. 25.000 zł 1/4 str 13.000 zł.
Ogłoszenia wymiarowe: 70 zł za milimetr szerokości 1 łamu (kolumna ma 3 łamy) w tekście o 25 o/o drożej.

Drukarnia: Spół. Wyd. „Wydawnictwo Ludowe" W-wa Skolimowska 5.

B-79840